

ผู้จัดทวาร

3/32 พ.ศ. 2529

สุวัฒน์ VS โกตัก
บนเส้นขบวนการรณรงค์ด้วย
ความขมขื่นเจ็บช้ำ

โกตัก



ห้องหลังล้ม
มืด พิษาล-
ทร!... พิษภัย
ลพ โครงการ
สมควรตาย!

THAI WAH... THE MAN, THE SITUATION & .



ผู้เห็นการณ์ไกล เลือกใช้ระบบโทรศัพท์ "เนชั่นแนล"

อุปกรณ์พิเศษให้เลือกใช้



VB-2184
เครื่องคิดเลขโทรศัพท์



VB-2431A
เครื่องเรียกโดยตรงสำหรับ
โอปอเรเตอร์

ระบบโทรศัพท์ของเนชั่นแนล ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในสำนักงานของท่านได้อย่างไร

- รวมโทรศัพท์ทุกหมายเลขที่มีไว้ในเครื่องเดียวกัน จัดปัญหาการพวงเครื่องโทรศัพท์หลาย ๆ เครื่อง
- โทรศัพท์ทุกเครื่องสามารถรับสายนอกที่โทรเข้ามาแทนกันได้ และสามารถโอนสายกันได้ทุกเครื่อง
- สามารถพูดติดต่อกันภายใน หรือประกาศเรียกได้ โดยไม่ต้องเสียค่าโทรศัพท์
- มีเสียงดนตรีให้ฟังระหว่างรอ หรือพักสาย
- มีสัญญาณไฟแสดงบอกเลขหมายที่โทรออกไปและบอกได้ว่าเลขหมายใดว่างหรือไม่
- เมื่อโทรออกไป ถ้าไม่ติดสามารถจะโทรทวนซ้ำเลขหมายได้โดยอัตโนมัติ
- สามารถโทรและพูดสายได้โดยไม่ต้องยกหู
- ใช้ได้กับระบบโทรศัพท์ของทางองค์การ โทรศัพท์ฯ ทั้งระบบเก่าและระบบใหม่
- พร้อมทั้งคุณสมบัติอื่น ๆ อีกมากมาย



NEWEX



National

บริษัท ชิว-เนชั่นแนล เซลส์แอนด์เซอร์วิส จำกัด
สำนักงานใหญ่และศูนย์บริการ:
48/17-18 ถนนลาดพร้าว บางกะปิ กรุงเทพฯ 10310
โทร. 514-0501, 514-1871
ศูนย์บริการ: สาขาสมายด์ ถนนมหาไชย

ตัวแทนจำหน่ายและศูนย์บริการในกรุงเทพฯ

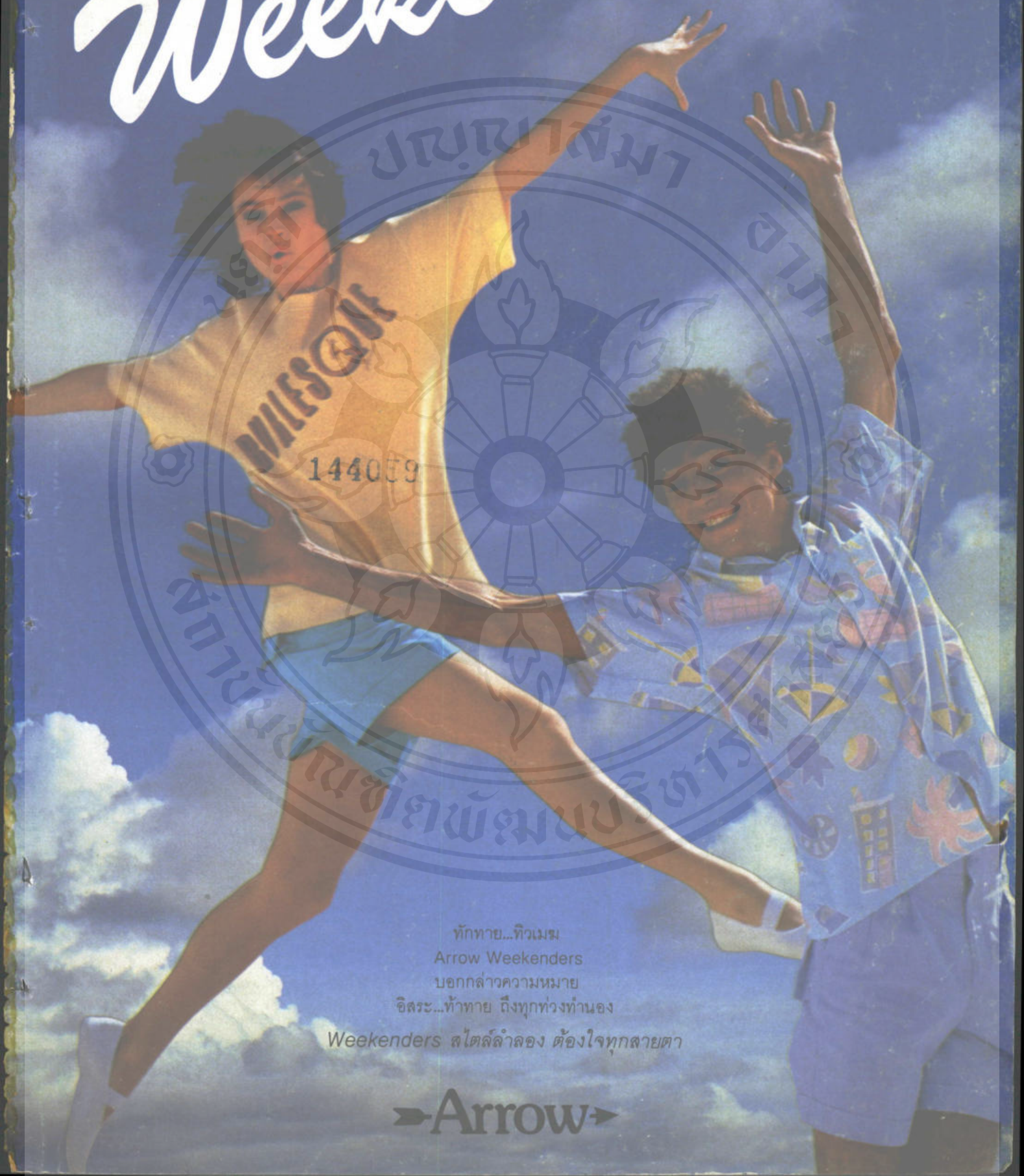
1. บริษัท กรุงเทพโทรคมนาคม-โทรศัพท์ จำกัด
261-5 ถนนโศภณ-ดินแดง พญาไท กทม. 10310
โทร. 246-3333, 246-0111

2. บริษัท ดับ อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล จำกัด
3343/4 ถนนกำแพงหัวหมาก บางกะปิ กทม. 10240
โทร. 377-7258, 377-7799, 378-0798, 377-2883

3. ห้างหุ้นส่วนจำกัด บี แอนด์ แอด ซัพพลาย
902/37-38 ถนนสารคดีใหม่ คลองสาน กทม. 10600
โทร. 465-9206-7

และ ตัวแทนจำหน่ายสินค้าเนชั่นแนลต่างจังหวัด

Weekenders



พักผ่อน...ทิวเมฆ
Arrow Weekenders
บอกกล่าวความหมาย
อิสระ...ท้าทาย ถึงทุกท่วงท่า
Weekenders สไตล์ล้ำลอง ต้องใจทุกสายตา

➤Arrow➤



โทรทัศน์สี

**N
E
C**

รับตี รับชัค

เรื่องจากปก

สุวัฒน์ แดงพิบูลย์สกุล 28
โกดัก (ประเทศไทย)
การต่อสู้ที่ต้องบันทึกไว้
เป็นประวัติศาสตร์ บท-
เรียนที่ต้องจดจำกันไป
อีกนาน

การเงินการธนาคาร

การดิ้นรนครั้งสุดท้าย 54
ของ ROTHCHILD ไทย
นาม "อินทრทูต"!?

CORPORATE PERFORMANCE

ฟินิกซ์ พัลฟ์ แอนด์ 68
เพเพอร์
ตำนานนกอุบาทว์ที่ให้
แต่เคราะห์กรรมผู้ลงทุน
และซ้ำเติมโชคชะตาชีวิต

ของคนไทยที่เสียค่าโง่
อินเดีย

อุตสาหกรรม

โรงงานนมผง 116
ในประเทศ
อุตสาหกรรมที่ทำให้ม
ไทยไม่ต้อง "บูด"

COMPANY PROFILE

Thai-Wah 98
The Man, The Situation
and The Future

PROFILE

สถานแสดงสินค้า 138
นานาชาติ
ปรารถนาสุดท้ายของ
อรุณ แสงสว่างวัฒนะ

รายงานผู้จัดการ 8
ข่าวสังคม แต่งตั้ง 126
แนะนำสินค้า

ที่ปรึกษา ไพบูลย์ สารานุกรม ออม ธารวราศ ชรรณบุญ ตรีคุณุฑธชัย บรรณาธิการ สนธิ ลิ้มทองกุล หัวหน้ากองบรรณาธิการ ไพศาล มังกรโชยา กองบรรณาธิการ
อภิชาติ ขอบชื่นชม คารณ ชัยพันธ์ ปราณี ชิววาทย์ รุ่งอรุณ สุริยามณี นพ นรนาถ สุธีรา พวงทอง ตรีชาติ ช่างรัตนฤทธิ์ วิรัตน์ แสงทองคำ สมสกุล บุญเก่าพรา พรพาณิชย์ ฉายะวรรณ
ผู้อำนวยการตลาด สุภมาส จุลสมบัติ ฝ่ายการตลาด พชรย์ แด่สกุล ผกามาศ พิทักษ์วณิช มะลิวัลย์ เหมะ ดุลยมาศ ปัดคพงศ์ นวลอนงค์ ลืออำนาจเจริญ สายพิน แดงหอม
ฝ่ายข้อมูลและวิจัย สุวิพร เจริญวัฒนศิลป์ นิรมล ตั้งโนทัยรัชต์ เสาวลักษณ์ ชีรานุจรรยงค์ ฝ่ายศิลป์ นฤมล วิรัตน์ประเสริฐ จิราภรณ์ ทรัพย์อนันต์ ศศิวิมล ปิยะกาญจน์
ฝ่ายสมาชิก มณฑา ครอบปรัชญา ไพบูลย์ พุพันธ์พานิช สมพิศ ธนะสาร เดือนใจ แสงคิลก ฝ่ายทะเบียนสมาชิก นิวัติ ศรีรุ่งเรืองชัย สุนีย์ พงษ์ธนากร โสภิต-
เทวภักดิ์ ฝ่ายธุรการ มนัส ไร่ประทุม มานิตย์ ไร่ประทุม อุดม คาราลาข อัญริยา มีเจตกิจ จัดจำหน่ายทั่วประเทศ ก.สัมพันธ์ โทร. 214-3086 วชิร มุสิกสินธร
แยกสี่ บล็อกเทคนิค เรืองพิมพ์ สยามคอมพิวเตอร์
นิตยสารผู้จัดการเป็นนิตยสารรายเดือน สำนักงานติดต่อ ตู้ ป.ณ.700 ป.ณ.กลาง กทม.10501 โทร. 2823398 / 2820365

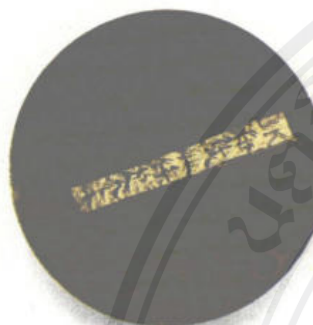
เป็นคู่ไปสุ่

บุค

โสด



สำนักบรรณสารการพัฒนา
LIBRARY AND INFORMATION CENTER



1 เม.ย.- 30 ก.ย. 2529

ไม่ว่าคุณจะมีเงินเหลือใช้ เงินออม หรือเงินฝาก
อย่าลืมมองหาของขวัญที่มีเอกลักษณ์พิเศษ

วิธีใช้

เปิดสลากออกแล้วดูบริเวณสีเงิน หากพบภาพรางวัลและหมายเลขเป็นคู่
เหมือนกัน เก็บรักษาเอาไว้ให้ดีเพราะรางวัลในภาพที่เหมือนกันนั้น
จะเป็นกรรมสิทธิ์ของคุณทันที

ใขมากบาทของคุณเป็นเจ้าของ

1. อาคารชุดจอมเทียนคอนโดเทล พัทยา 1 ยูนิต มูลค่า 419,000 บาท 1 รางวัล
2. ทองแท่ง มูลค่ารางวัลละ 100,000 บาท 2 รางวัล
3. โรเล็กซ์ สมองซ์ตริยูน 16013 มูลค่ารางวัลละ 53,480 บาท 3 รางวัล
4. คาวาซากิ GTX นินจา มูลค่ารางวัลละ 30,000 บาท 6 รางวัล

5. สร้อยข้อมือทองประดับเพชร มูลค่ารางวัลละ 12,000 บาท 20 รางวัล
 6. โทรศัพท์-เทปวิทยุ-นาฬิกา (ฟิลิปส์ 07529) มูลค่ารางวัลละ 3,350 บาท 40 รางวัล
 7. ชุดกาแฟโรยัลพอร์ชเลน มูลค่ารางวัลละ 1,259 บาท 100 รางวัล
 8. ชุดเหล็กกระเป๋ากบ มูลค่ารางวัลละ 350 บาท 2,000 รางวัล
 9. ผ้าขนหนูเส้นใย มูลค่ารางวัลละ 285 บาท 2,500 รางวัล
- มูลค่ารวมทั้งสิ้น 2,871,840 บาท

สอบถามรายละเอียดและการรับรางวัลได้จากร้านค้า
ที่คนซื้อ หรือ บริษัท ริชมอนด์ (ประเทศไทย) จำกัด
ชั้น 2 อาคารลินธรร เลขที่ 132 ถนนวิทยุ กท. 10500
โทร. 252-0215 ต่อ 305-308, 250-0672-4,
250-0232 หรือ ตู้ปณ.1897

หมายเหตุ

1. บริษัทจะมอบรางวัลให้กับผู้ถือสลากที่ถูกรางวัลเท่านั้น
2. ผู้รับรางวัลจะถูกหักภาษี ณ ที่จ่าย 5% ตามกฎหมาย
3. พนักงานและครอบครัวของบริษัท ริชมอนด์ (ประเทศไทย) จำกัด และบริษัท ดีโอ เชนเนซซี่/ดีทแอลเอ็ม โซเซนา จำกัด ไม่มีส่วนเกี่ยวข้อง



 Hennessy

ผู้จัดการ

บรรณาธิการ สนธิ ลิ้มทองกุล

หัวหน้ากองบรรณาธิการ ไพศาล มังกรไชยา

กองบรรณาธิการ อภิชาติ ชอชื่นชม

คารณ ชัยพันธ์ ปราณี ชีวภาคย์ รุ่งอรุณ สุริยามณี

นพ นรนาถ สุธีรา พวงทอง วรรณิต ธำรงรัตนฤทธิ์

วิรัตน์ แสงทองคำ สมสกุล บุญกำพร้า

พรพณี ฉายะวรรณ นิรมล ตั้งมโนเพียรชัย

ผู้อำนวยการตลาด สุขมาส จุลสมัย

ฝ่ายการตลาด พัชรี้ แด่สกุล

ศกามาศ พิทักษ์วานิชย์ มะลิวัลย์ เหมะ

ศุภยามาศ ปัดคงค์ นวลอนงค์ ลิ้อำนวยเจริญ

สายพิน แดงหอม

ฝ่ายข้อมูลและวิจัย สุรพร เจริญวัฒนศิลป์

เสาวลักษณ์ ธีรานุจรุญช์

ฝ่ายศิลป์ นฤมล วิรัตน์ประเสริฐ

จิราภรณ์ ทรัพย์อนันต์ ศศิวิมล ปิยะกาญจน์

ฝ่ายสมาชิก มณฑา ครอบปรวิชัย

ไพบุลย์ พุพันธ์พานิช สมพิศ ธนะสาร

เดือนใจ แสงคิลก

ฝ่ายทะเบียนสมาชิก นิวัติ ศรีรุ่งเรืองชัย

โสภิต เทวภักดี สุณีย์ พงษ์ธนาธิกร

ฝ่ายธุรการ มนัส ไข่มะทุม

อุดม คาราวาญ อัญริษา มีเชกกิจ

มานิดย์ ไข่มะทุม

อัตราค่าสมาชิก ปีละ 300 บาท (12 เล่ม)

ราคาขายปลีกฉบับละ 30 บาท ส่งเงินค่าสมาชิก

มาในนาม นิตยสารผู้จัดการ ตี ป.ณ.700

ป.ณ.กลาง กทม.10501 กรุณาส่งเป็นเช็คส่วนตัว

หรือตัวแลกเงิน หรือธนาคาติ หรือเช็คของขัวญ

หรือเช็คไปรษณีย์ อย่าใส่เงินสดไว้ในซอง

จดหมายถึงบรรณาธิการ เขียน และ

การเสนอเรื่อง กรุณาส่งมาที่ "บรรณาธิการ"

นิตยสารผู้จัดการ ตี ป.ณ.700 ป.ณ.กลาง

กทม.10501

เราจะไม่รับผิดชอบส่งคืนฉบับคืนไปให้ ท่านต้อง

ทำสำเนาเก็บเอาไว้ก่อนส่ง แต่เราจะมี

ไปรษณียบัตร ตอบรับว่าได้รับเรื่องเมื่อใด

บรรณาธิการขอสงวนสิทธิ์ในการติดต่อ ย่อ สรุ

ต้นฉบับได้ โดยไม่ต้องขอความเห็นชอบจากผู้ส่ง

ผู้ส่งจะต้องแนบชื่อและที่อยู่จริงมาด้วย

หากผู้ส่งไม่ประสงค์จะให้ลงชื่อจริง

กรุณาแจ้งมาให้ทราบด้วย

สำนักงานติดต่อ ตี ป.ณ.700 ป.ณ.กลาง

กทม.10501 โทร.2823398/2820365

จัดจำหน่ายทั่วประเทศ ก.สัมพันธ

โทร.2143066 วชิร มุสิกสินธร

ผู้ก่อตั้ง สนธิ ลิ้มทองกุล

จากโต๊ะบรรณาธิการ

ดังที่เราได้เรียนให้ท่านผู้อ่านทราบแล้วว่า "ผู้จัดการ" ได้เร่งปรับระบบการ
ผลิต และบัดนี้เราขอแจ้งให้ท่านทราบว่าเราได้กำหนดการออกของผู้จัดการ โดย
หนังสือจะวางแผงทุกๆ วันที่ 15 ของเดือน

ส่วนท่านที่เป็นสมาชิกจะได้รับหนังสือก่อนอย่างน้อย 2-3 วัน ที่ส่งให้ท่าน
ถึงบ้าน

ผู้จัดการฉบับที่แล้วและฉบับนี้มีการเปลี่ยนแปลงบ้าง ท่านผู้อ่านคงจะสังเกต
ได้ว่าเราได้ยกเรื่องการบริหารและการจัดการออกไปแล้วเราก็มุ่งแต่เรื่องในประเทศ
เท่านั้น

แต่เรื่องการบริหารและการจัดการก็ไม่ได้หายไปไหน เพราะเราได้นำมาตีพิมพ์
พิเศษออกประจำทุกเดือนโดยทำออกมาในรูปแบบขนาดเล็กเท่า "ผู้จัดการ" ในยุค
แรก โดยเราจะเริ่มออกวางตลาดทุกๆ วันที่ 5 ของเดือน โดยเริ่มจากเดือนมิถุนายน
เป็นเดือนแรก

ขนาดรูปเล่มเล็กนี้จะเหมาะที่ท่านผู้อ่านได้เก็บรักษาไว้อ้างอิงในอนาคต
เพราะเนื้อเรื่องในนั้นล้วนแล้วแต่มีประโยชน์และสามารถจะนำมาใช้ประยุกต์กับงาน
ประจำวันของท่านได้อย่างดี

สำหรับท่านสมาชิกเราจะส่งให้ท่านอ่านฟรีเล่มแรกและหากท่านสนใจจะเป็น
สมาชิกในราคาพิเศษก็กรอกใบสมัครที่เราจะแนบไปให้ท่าน

สำหรับท่านที่ต้องการเป็นสมาชิกผู้จัดการฉบับการจัดการนั้น เรามีของแถม
พิเศษแจกท่าน เพียงท่านส่งใบสมัครมาให้เราก็จะได้รับของแถมภายในไม่กี่วัน
ข้างหน้า

อัตราค่าสมาชิกของ "ผู้จัดการ" ฉบับการจัดการเล่มเล็กนี้ราคา 300 บาทต่อปี
รวมฉบับพิเศษปีละ 360 บาท

ส่วน "ผู้จัดการ" เล่มใหญ่นั้นราคาอาจจะต้องขึ้นไปตามราคากระดาษที่ขึ้น
อย่างรวดเร็วมาก แต่จะขึ้นเท่าไรนั้นคงจะต้องรอให้ราคากระดาษอยู่ตัวเสียก่อน
ซึ่งเราจะแจ้งให้ท่านทราบล่วงหน้าอย่างน้อย 3 เดือน

สรุปแล้วสมัครเป็นสมาชิก "ผู้จัดการ" จะคุ้มกว่าเพราะประหยัดเงิน ได้
หนังสืออ่านก่อน และยังมีส่วนแถมให้อีกด้วย แล้วค่อยพบกันใหม่ในฉบับหน้าครับ

บรรณาธิการ

เพียง 2 นาที และเพียง 2.50 บาท ก็รู้ผลตรวจโรคได้

ในอดีต การวินิจฉัยโรคด้วยน้ำยาตรวจลอบ
เป็นเรื่องยุ่งยาก ไร้ผลซ้ำ และต้องใช้เวลานานราคาแพงจาก
ต่างประเทศ ชาวบ้านยากจนในชนบทจึงไม่สามารถจะ
ได้รับประโยชน์จากการบริการการแพทย์ด้านนี้ได้อย่างเต็มที่

แต่ด้วยความคิดริเริ่ม ความตั้งใจมั่นเพื่อช่วยชาวบ้านใน
ชนบท คณะวิจัยศูนย์ผลิตภูมิโนโตแอกนอสติก โรงพยาบาล
รามายิตี มหาวิทยาลัยมหิดล ได้ทุ่มเทความตั้งใจ ความพยายาม
คิดค้นผลิต "น้ำยาตรวจลอบโรค" จนเป็นผลสำเร็จ

ปัจจุบัน คณะวิจัยนี้ สามารถผลิตน้ำยาตรวจลอบโรคได้
มากกว่า 50 ชนิด ใช้ทดสอบโรคต่างๆ ได้กว่า 50 โรค
บางชนิดสามารถบอกถึงระยะของโรคได้อย่างแม่นยำภายใน
2 นาที และบางชนิดด้วยเงินเพียง 2.50 บาทเท่านั้น เช่น น้ำยา
ตรวจลอบโรคเยื่อหุ้มสมองอักเสบและโรคตับอักเสบจากเชื้อไวรัส
ซึ่งเป็นโรคที่ร้ายแรงถึงชีวิต

ความสำเร็จครั้งนี้ยังสามารถช่วยให้ประเทศไทยประหยัด
เงินตราต่างประเทศ ได้อีกปีละไม่น้อย ดังนั้น ในปี พ.ศ. 2528
คณะวิจัยทีมนี้ จึงได้รับ "รางวัลโอบีเอ็ม" ในฐานะนักประดิษฐ์
คิดค้นดีเด่น ซึ่งเป็นรางวัลโอบีเอ็ม ได้จัดดำเนินงานมาอย่าง
ต่อเนื่องตั้งแต่ปี พ.ศ. 2524

เราหวังเป็นอย่างยิ่งว่า รางวัลโอบีเอ็มเพื่อความก้าวหน้า
ทางวิทยาการของประเทศ จะมีส่วนเกื้อหนุนต่อชีวิตความเป็น
อยู่ที่ดีขึ้นของคนในชาติอย่างแท้จริง

ด้วยความเชื่อมั่นว่า อนาคตของชาติ คือ อนาคตของเรา

IBM

เมื่อ IBM เลี้ยงส่ง และเลี้ยงรับ ผู้จัดการใหญ่

■ เมื่อบริษัทยักษ์ใหญ่อย่าง IBM จะจัดงาน...ย่อมต้องไม่ใช่ งานทางไถ่ธรรมดา และยังเป็น งานเลี้ยงส่งระดับผู้จัดการใหญ่ แล้ว...เชื่อกันได้ว่าต้องใหญ่ ยิ่งระดับแกรนด์ทีเดียวเชียว

เย็นวันที่ห้องแกรนด์บอล- รุม โรงแรมริมน้ำเจ้าพระยาที่ เก่าแก่ที่สุดของประเทศถูกกำหนด ขึ้นให้เป็นสถานที่จัดเลี้ยงส่ง อดีตผู้จัดการใหญ่ของ IBM เคอร์รีลล์ ริชาร์ดส์ ที่ครองตำแหน่ง มาครบวาระ 2 ปี จะได้เวลาบิน กลับบ้านเกิดเมืองอเมริกาเสียที

เจ้าภาพงานคือ สมภพ อมาตยกุล คนไทยคนแรกที่ได้รับ ตำแหน่งผู้จัดการใหญ่ของ IBM แทน ริชาร์ดส์

สมภพทำงานกับ IBM มา นานร่วม 20 ปี ความเชี่ยวชาญ ในงานนั้นไม่ต้องพูดถึง เรียกว่า ถ้าจะให้สมภพหลับตาเดินใน ดึก IBM เขาก็คงจะเดินได้ตรง ทางโดยไม่ชนอะไรเลย!

ใครที่ไปงานจะได้เห็นผู้ จัดการใหญ่คนเก่าและคน ใหม่คอยยืนต้อนรับแขกอยู่ หน้าประตูห้อง GRAND BALLROOM ขนาบข้างด้วยสรีรภรรยาของทั้งคู่ ดังนั้นไม่ว่าจะเป็นแขกระดับบิก อย่างบัญชา ลำชา ธารินทร์ นิม-มานเหมินท์ หรือ แขกกระดืบ จ้อยอย่างผู้สื่อข่าว “ผู้จัดการ” ก็จะมีโอกาสสัมผัสมือกับเจ้าภาพ เหมือน ๆ กัน

แขกส่วนใหญ่ของงาน คืนนั้นเต็มไปด้วยลูกค้าของ IBM



กำลังต้อนรับแขกที่มาเที่ยวใน งาน...มร.เคอร์รีลล์ ริชาร์ดส์ ผจก.ใหญ่คนเก่าของ IBM และ สมภพ อมาตยกุล ผู้จัดการใหญ่ คนใหม่ และเป็นคนไทยคนแรก ในค่าย IBM ที่ได้รับตำแหน่งนี้ ยืนต้อนรับแขกพร้อมด้วยศรี-ภรรยาของทั้งสอง...

จะจัดงานนี้ไปไม่ได้คือกลุ่ม ปูนฯ ซึ่งเป็นคิลเลอร์รายใหญ่ ของ IBM...บิกทั้งสองคือ พารณ อิศรเสนา (ซูดขาว) ผจก.ใหญ่คน ปัจจุบัน ของปูนซิเมนต์ และ จรัส ชูโต (สุทรเทา) อดีต ผจก. ใหญ่ๆ เกียวกันมาแสดงความ ยินดีด้วย โดยมีฝ่ายเจ้า ภาพ ศุภกิจ ทองเจือ ผู้จัดการ ฝ่ายบุคคลให้การต้อนรับอยู่...

กลุ่มสหวิริยากรูป คิลเลอร์น้อง ใหม่ของ IBM PC ก็มาร่วมงาน นี้ด้วยนำกลุ่มโดย วิทย์ วิริย - ประไพกิจ ณรงค์ อิงค์ธเนศ และ แจ็ค มั่นขุนชู....

ในทุกแขนงการค้าซึ่งต้องเกี่ยว- ข้องกับคอมพิวเตอร์ทั้งนั้น อย่าง เช่น โซติ โสภณพนิช แห่ง ภา- การกรุงเทพ ดร.อมร รักษา สัตย์ แห่ง สถาบันพัฒนาบริหาร ศาสตร์ (หรือที่เรียกกันติดปาก ลั่น ๆ ว่า “นิด้า”) อนันต์ ปัน- ยารชุน แห่ง สหยูเนียน ชุมพล

พรประภา แห่ง เอส.พี.อินเตอร์ เนชั่นแนล เชิดชู โสภณพนิช แห่ง บีพีท (บริษัทเงินทุนหลัก ทรัพย์กรุงเทพธนสาร) วิโรจน์ ภูตระกูล แห่ง ลิเวอร์บราเธอร์ เพียงตัวอย่างเล็กน้อยเท่านั้นก็พอ จะเชื่อใจได้แล้วว่า....“ผู้จัดการ” ไม่ได้คุยเกินจริง.....

สำหรับอาหารวันนั้น... จากการสังเกตของ “ผู้จัดการ” เห็นว่า ถูกใจแขกเป็นอย่างมาก เพราะถึงแม้จะเป็นค็อกเทล ปาร์ตี้ แต่ทางเจ้าภาพก็เก่งที่จะ เลือกอาหารให้ถูกใจแขกได้ทั้ง ไทยและเทศ โดยไม่น้อยหน้ากัน โดยเฉพาะอาหารญี่ปุ่น เสิร์ฟเพิ่ม

สุมิตีใหม่แห่งทะเลลอเลียน เฮลิคส์...ให้ชีวิต

เฮลิคส์ น้ำมันเครื่องใหม่ล่าสุดจากเชลล์ ผสมสารพิเศษ (SPECIAL ADDITIVES) เพื่อให้ทุกอณูน้ำมันสูงด้วยพลังหล่อลื่นเครื่องยนต์ เสมือนเส้นโลหิตหล่อเลี้ยงปกป้องชีวิตเครื่องยนต์ให้ยืนยาวและทรงพลัง

พิสูจน์คุณภาพขั้นรุนแรงที่สุด...ทดสอบกับเครื่องเทอร์โบชาร์จ

การทดสอบกับเครื่องเทอร์โบชาร์จถือว่ารุนแรงที่สุดสำหรับน้ำมันเครื่อง ด้วยระบบการทำงานหมุนเร็วถึง 200,000 รอบ/นาที อุณหภูมิร้อนจัดถึง 350° ซ. ของเครื่องยนต์เทอร์โบชาร์จ ถ้าเป็นน้ำมันเครื่องทั่วไปจะไหม้ไหมว และกลายสภาพเป็นตะกอนเขม่าอุดตันทางเดินน้ำมัน แต่ น้ำมันเครื่องเฮลิคส์ยังคงทำงานได้ดีเยี่ยมป้องกันการสึกหรอ และช่วยยืดอายุการใช้งานของเครื่องเทอร์โบชาร์จให้ยาวนานยิ่งขึ้น ผลจากการทดสอบระดับนี้ คุณจึงมั่นใจได้ว่า เฮลิคส์จะตอบสนองความต้องการของรถยนต์ที่คุณรักได้อย่างเยี่ยมยอด

เดิมเฮลิคส์วันนี้...จากภาษาบรรจรูปลักษณ์ใหม่

เฮลิคส์ไม่เพียงแต่เยี่ยมในทุกอณูน้ำมัน ภาษาบรรจรูปลักษณ์ใหม่ยังสะท้อนวิวัฒนาการอันก้าวล้ำของการใช้สอย นับจากรูปทรงลิ่มช่วงเทศกาล จนถึงวงปากขวดของภาษาบรรจรูใหม่ช่วยให้จับกระชับและรินเฮลิคส์ได้สม่ำเสมอไม่กระดกเปรอะเปื้อน

เฮลิคส์เหมาะสำหรับรถยนต์ชั้นนำทั่วโลก

บริษัทผู้ผลิตรถชั้นนำทั่วโลกยอมรับว่า เฮลิคส์ใช้งานได้เยี่ยมยอดกับรถยนต์ของตนไม่ว่าจะเป็น เบนซ์ วอลโว่ บีเอ็มดับเบิลยู ซีตรอง เปอริโยต์ เรโนลต์ โอเปิล วอลซ์ฮอล ปอร์เช่ จาร์กัว ออสติน เฟียต ฟอร์ด ไครซ์เลอร์ จีเอ็ม โตโยต้า นิสสัน มาสด้า มิตซูบิชิ อิซูซุ ฮอนด้า ซูบารุ ไดฮัทสึ



เท่าไรก็มีอันต้องล่องหนไปหมดทุกที!

สรุปแล้ว IBM ไม่เพียงแต่เก่งด้านของหนัก ๆ อย่างเครื่องคอมพิวเตอร์อย่างเดียวเท่านั้น ด้านของเบา ๆ อย่างเรื่องโฆษณาการก็ไม่ค่อยช่นกัน.

นี่ก็อีกมุมหนึ่งของงาน... โชติโสภณพนิช คงคู่คุณหญิงกัลยา ภรรยาคนเก่งมาร่วมสนทนา ภาษาคอมพิวเตอร์ด้วย...

สามหนุ่มสามไซส์แต่ใจตรงกัน... ดร.อมร รักษาสัตย์ อนันท์ บัณฑิตขุน กำลังยืนถกกับ จรัส ชูโต ว่าด้วยเรื่องเครื่องคอมพิวเตอร์ของ IBM ที่พวกเค้าควักกระเป๋าซื้อมาเป็นเจ้าของนั้น ของใครจะดีกว่ากัน...



WORLDEX กลุ่มคนหนุ่มไฟแรงด้วยความมุ่งมั่นให้เข้าถึงคำว่า EXHIBITION



นิคม เลิศมัลลิกภาพร กรรมการผู้จัดการหนุ่มไฟแรง ผู้ต้องการยกระดับงาน EXHIBITION ให้ได้มาตรฐานสากล

ธุรกิจการค้าในปัจจุบันอยู่ในสภาพการแข่งขันกันสุดฤทธิ์ของดีเยี่ยมอยู่ได้ด้วยคุณภาพ เพราะผู้ซื้อ พ.ศ. นี้ไม่โง่ (อย่างที่คิด) เหมือนเมื่อสิบ พ.ศ. ที่แล้ว ผู้ขายจึงต้องคอยพัฒนาปรับปรุงสินค้าตนอยู่ตลอดเวลา เพื่อให้สินค้านั้น ๆ อยู่



ทีมงาน WORLDEXกับการแถลงข่าวงาน INTERFOOD & HOTEL '86 ที่จะมีขึ้นในวันที่ 15-19 ตุลาคมนี้ที่ศูนย์แสดงสินค้านานาชาติ B.I.E.C. เซ็นทรัลพลาซา

ในสายตาของผู้ซื้อให้ได้

เส้นทางตรงกลางระหว่างผู้ขายกับผู้ซื้อที่จะเดินมาพบกันก็จุดสำคัญ ธุรกิจนัดพบจึงเกิดขึ้นมาตรงจุดนี้ ภายใต้คำจำกัดความว่า "EXHIBITION"

บริษัท WORLDEX (WORLD EXHIBITION AND CONFERENCE SERVICES (THAILAND) CO., LTD) เป็นของกลุ่มคนรุ่นใหม่หัวใสที่จับเอาจุดนี้มาดำเนินธุรกิจการตลาดแบบใหม่ในรูปแบบของงาน EXHIBITION โดยมีวัตถุประสงค์ที่จะเป็นแกนกลางให้ผู้ขายนำสินค้าตนมาแสดงในงาน ขณะเดียวกันก็ดึงดูดผู้ซื้อกลุ่มเป้าหมายโดยตรงเพื่อให้มาเลือกซื้อของได้ตามความต้องการด้วย

"ทางบริษัทเราต้องการยกระดับงานแสดงสินค้าเพื่อให้ได้ระดับมาตรฐานสากลให้สมกับความหมายของคำว่า EXHIBITION จริง ๆ เพราะในปัจจุบันนี้คนเข้าใจคำ ๆ นี้ไม่ถูกต้องก็จัดกันอย่างไม่ได้มาตรฐาน ซึ่งทั้งนี้ต้องได้รับความร่วมมือจากทั้งทางรัฐบาลและผู้ร่วมออกแสดงสินค้ากับเราด้วย" ผู้ร่วมงานของ WORLDEX กล่าวกับ "ผู้จัดการ"

ในธุรกิจเดียวกันนี้ ก่อนจะมาเป็น WORLDEX ทีมงาน NEW WAVE กลุ่มนี้เคยดำเนินงานในนามบริษัท INTER EXHIBITION MANAGEMENT SERVICES (THAILAND) CO., LTD มาก่อนในช่วงระหว่างปี 2527-28 โดยมีนายทุนชาวสิงคโปร์เป็นผู้ SUPPORT ด้านเงินทุนและดำเนินงานทางด้าน OVERSEA ส่วนทีมงานทางไทยก็ดำเนินงานทาง LOCAL โดยเฉพาะ ในปี 2528 ได้จัดงาน-FOODEX HOTELEX ขึ้นและประสบความสำเร็จทาง LOCAL อย่างมาก แต่ทางสิงคโปร์กลับตรงข้ามและตรงจุดนี้เองที่ทีมงานคนไทยเริ่มค้นพบว่า เป็นเพราะมีบาง

With OKI Facsimile The World Can Be On Your Fingertip



At the push of a button, you can transmit your very important document to anywhere in the world in less than 12 seconds. OKI, with solid 100 years experience in Telecommunication and innovative technology, has manufactured and supplied the world famous line of facsimiles.

Not only providing many advance features, OKI facsimile is a high standard quality, product than you can rely on for transmitting your very important documentation.

Sahaviriya Telecom Co., Ltd. (STC) is proud to announce the sole distributor of OKI facsimile in Thailand. Sahaviriya will provide the same quality and dependable service that has made her the leading microcomputer company in Thailand.

OKI FAX OF - 1

The compact solution to your facsimile needs.

- Compact size
- Hyper-speed
- Excellent image quality
- Printed activity report
- Easy operation
- Polling with password
- Self diagnostics for easy maintenance
- Optional digital interface



OKI FAX OF-1

OKI FAX 7850

The programmable facsimile transceiver standard feature as above plus

- Auto dial telephone number
- Redial
- Send receive reversal
- Select a time to automatically transmit
- Recording paper up to B4 size



OKI FAX 7850

For more information please contact



SAHAVIRIYA TELECOM CO., LTD.

28/1 Prapawit Bldg, Surasak Rd, Bangkok 10500. Tel: 2366995-6, 2367003

ส่วนที่ไปกันไม่ได้ และผลงานของเขาไม่WORK เท่าที่ควรจะเป็น

“คุณนิคม เลิศมัลลิกาพร กรรมการผู้จัดการ INTER EXHIBITION MANAGEMENT SERVICES (THAILAND) จึงตัดสินใจแยกออกมาพร้อมทีมงานประมาณปลายปี 2528 และตั้งบริษัท WORLDDEX ขึ้นในเดือนพฤศจิกายนปีนั้นเองเพื่อความมุ่งหมายในการทำงานที่เป็นอิสระอย่างเต็มที่” แหล่งข่าวรายเดิมบอก “ผู้จัดการ”

นิคม เลิศมัลลิกาพร กรรมการผู้จัดการ WORLDDEX (THAILAND) เป็นหนุ่มไฟแรงที่มีความสามารถเต็มตัว เมื่อจบการศึกษาจาก ASSUMPTION COMMERCIAL COLLEGE (A.C.C.) ก็เริ่มงานด้วยตำแหน่ง ASSISTANT CHEF SECURITY OFFICER ที่ HYATT RAMA TOWER ในปี 2522 จากนั้นก็สั่งสมประสบการณ์มาเรื่อย ๆ จนก้าวสู่ตำแหน่งกรรมการผู้จัดการอย่างในวันนี้ และด้วยวัยเพียง 29 ปี เขาสามารถพาธุรกิจแบบใหม่นี้ก้าวไปสู่ความสำเร็จได้อย่างน่าทึ่ง

“หลักการของงานแสดงสินค้าที่แท้จริงต้องจัดแบบแยกประเภทสินค้าและเลือกกลุ่มเป้าหมายโดยตรงให้เข้าถูกงานเท่านั้น ทั้งนี้จะเปิดช่องทางให้ผู้ขายและผู้ซื้อมาพบกันโดยตรง ส่วนสำคัญอีกประการหนึ่งก็คือความร่วมมือและความเข้าใจระหว่างบริษัทผู้ร่วมออกร้านและผู้จัดงาน โดยหลักการดังกล่าวนี้ ผมเชื่อว่างานแสดงสินค้าจะประสบความสำเร็จสูงสุด และผู้ร่วมแสดงสินค้าจะสามารถเพิ่มยอดขายและสร้างภาพพจน์ที่ดีของบริษัทได้....” นิคมกล่าวแสดงทรรศนะต่อคำว่า EXHIBITION

งาน INTERFOOD & HOTEL '86 นับเป็นงานขึ้นแรกของ WORLDDEX ที่จะจัดให้มีขึ้นในวันที่ 15-19 เดือนตุลาคมที่ศูนย์แสดงสิน-

ค้านานาชาติ B.L.E.C. เซ็นทรัลพลาซ่า ซึ่งได้รับความสนับสนุนจาก 5 สมาคม ได้แก่ สมาคมโรงแรมไทย สมาคมผู้จัดการอาหารและเครื่องดื่มแห่งประเทศไทย สมาคมส่งเสริมการประชมนา-นาชาติ (ไทย) สมาคมพ่อครัวแห่งประเทศไทย และการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการธุรกิจทางด้านอาหาร ภัตตาคาร และโรงแรม ได้รับข้อมูลข่าวสารทางด้านนี้โดยเฉพาะจากผู้ผลิตที่นำสินค้ามาแสดงในงาน เพื่อการตัดสินใจเลือกซื้อและนำไปพัฒนาคุณภาพการบริการในธุรกิจของตน

“เราคิดว่าจากความสำเร็จครั้งที่แล้ว (FOODEX HOTELEX) เป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้ลูกค้าสนใจเข้าร่วมแสดงสินค้าและเพิ่มเนื้อที่ในการจัดบูธกับเรา” เจ้าหน้าที่การตลาดของ WORLDDEX บอก “ผู้จัดการ”

บูธสำหรับแสดงสินค้าในงานบูธหนึ่งขนาด 12 ตารางเมตรตกสนนราคาประมาณ 46,800 บาท ลูกค้าจะจองบูธได้ทั้งแบบเป็น SPACE และแบบตกแต่งให้เรียบร้อยซึ่งทาง WORLDDEX จัดบริการให้กับลูกค้าโดยการตกแต่งของบริษัท PICO (THAI)

เจ้าหน้าที่ WORLDDEX กล่าวเพิ่มเติมอีกว่า “โดยทั่วไปการจัดนิทรรศการตอนนี้ผู้เข้าชมงานจะเน้นที่ CONSUMER โดยจัดเป็นแบบ FAIR ธรรมดา ซึ่งคนทั่ว ๆ ไปก็เข้าชมได้ แต่งานของเราไม่ใช่เช่นนั้น เรามีแผนการที่จะดึงลูกค้าโดยใช้ DIRECT MAIL เท่านั้น MEDIA อื่น ๆ ไม่ค่อยใช้เท่าไร.....สินค้าที่มากแสดงกับเราส่วนใหญ่เป็นสินค้าใหม่ เพราะเขาไม่รู้จัก PROMOTE อย่างไรก็อย่างเขาอาจเคยอยู่ในตลาดแต่อาจจะขายได้ไม่ดี ก็จะเป็น

การช่วย PROMOTE ให้เขาได้ การออก EXHIBITION นั้นลูกค้า (ผู้ซื้อ ผู้ขาย) ที่เข้ามาในงานก็จะได้พูดคุยกันเลย...”

งาน INTERFOOD & HOTEL '86 ที่จะมีขึ้นในเดือนตุลาคมนั้น คงจะเป็นผลงานที่พิสูจน์ฝีมือและความเชี่ยวชาญของ WORLDDEX ได้ว่า จะเข้าถึงคำว่า EXHIBITION จริง ๆ อย่างไม่ค่อยไหวหรือไม่.....

เมื่อดาวหางฮัลเลย์ โผล่ที่ชั้น 30 เบงกักรุงเทพ

“ดาวหางดวงนี้ (ฮัลเลย์) มาขึ้นชัดแจ้งอีกทีในปี พ.ศ.2453 ขึ้น



เมื่อราวๆ กลางปี เดือนกรกฎา...สิงหา...กันยา...ในระหว่างนั้น แต่ขึ้นคราวนั้นผมยังไม่เกิด แต่ถึงจะยังไม่เกิดก็อยู่ในท้องแม่ (ฮา)...เพราะฉะนั้นนี่แหละ...ที่ว่ามันมากับฮัลเลย์...มันอาจจะเป็นมันนี้ก็ไม่รู้ได้ (ฮา-ปรบมือ) ...ผมนั่งดูป้ายอยู่ข้างล่างก็ชักตะขิดตะขวงใจว่า...เอ๊ะ...ไครมา (ฮา)”

ข้อความทั้งหมดในเครื่อง-หมายคำพูดนั้นก็คือถ้อยคำจากฝีปากของหม่อมราชวงศ์กฤตติ์ ปราโมช ในการกล่าวนำการอภิปรายเรื่อง “มันมาพร้อมกับดาวหางฮัลเลย์” ในห้องประชุมชั้น 30 อาคารธนาคารกรุงเทพ เมื่อตอนบ่ายวันที่ 10 เมษายน 2529 ท่ามกลางผู้ฟังแน่นขนัด



โครงการสร้างบ้านสวย มาตรฐานชวนจีน บนที่ดินของท่าน

30 ปี ที่ชื่อเสียงด้านธุรกิจบ้าน และที่ดินของชวนจีนได้รับการยกย่องว่าดีที่สุดในหนึ่ง และบัดนี้ เราขอมอบมาตรฐานแห่งรูปแบบและการก่อสร้างบ้าน บนเนื้อที่ของคุณเอง ในกรุงเทพฯ และบริเวณชานเมือง เป็นบริการใหม่ล่าสุดสำหรับคุณ

แบบบ้านล้วนหรือทำให้คุณเลือกถึง 20 แบบ

บ้านที่คุณเห็นนี้เป็นเพียงส่วนหนึ่งของแบบบ้านงามสง่าหลายรูปแบบ ทั้งหุ้กลาสสิก และสวยทันสมัย โอฬารตระการตา หรือเล็กกะทัดรัด มีให้คุณเลือกได้ตั้งใจ

พิธีพิธีเลือกสรรวัสดุอย่างดียเยี่ยม

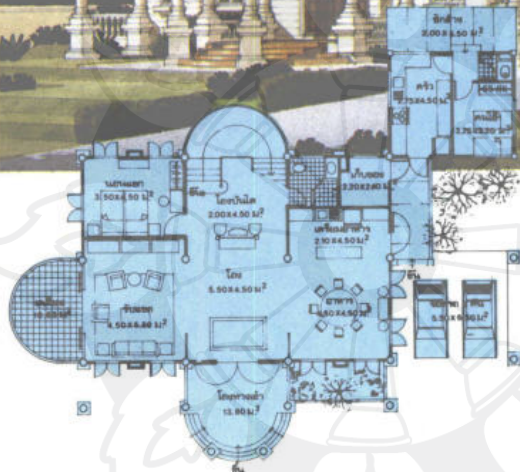
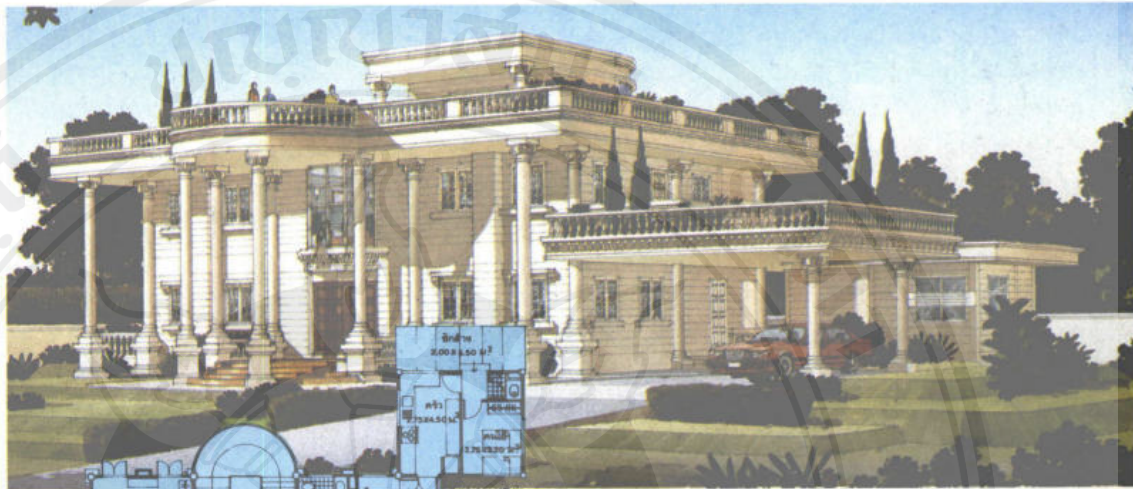
พื้นทุกชั้นเป็นคอนกรีตเสริมเหล็ก ปูด้วยหินอ่อนแท้, ปาร์เก้, พรม Carpet Inter, กระจกฟลอร์ หรือ Campana ฯลฯ แล้วแต่แบบ หลังคาโครงเหล็กกันสนิม มุงด้วย CPAC Monier ผนังอิฐมวลฉนวน สุขภัณฑ์ American Standard สวิทช์ปลั๊กเสียบของ National ตู้ Load center ของ Squared-D ฯลฯ (ดูรายละเอียดในรายการวัสดุ)

บริการพร้อมสรรพ

บ้านนับเป็นอสังหาริมทรัพย์ที่ทุกคนใฝ่หา เราจึงบริการท่านในหลายรูปแบบ อาทิเช่น ติดต่อธนาคาร หรือสถาบันการเงินให้ ติดต่อขออนุญาตปลูกสร้าง บ้านเลขที่ ไฟฟ้า ประปา ฯลฯ

ชวนจีน รับประกันคุณภาพ

ด้วยชื่อเสียงและความเชื่อถือด้านการเคหะของชวนจีนที่สร้างสมมานานปี เราจึงกล้าออกใบรับประกันคุณภาพการสร้างบ้านทุกหลังเพื่อสร้างความมั่นใจอย่างสมบูรณ์ให้แก่คุณ



W-WHITE HOUSE
2,520,000.- บาท

ภูมิฐาน มั่นคง โอฬาร
ตระหง่าน สมศักดิ์ศรี ดูก
ทำเนียบประธานาธิบดีอัน
เลื่องชื่อ ประกอบไปด้วย

ห้องนอนใหญ่ 4 ห้องนอน 3
ห้องน้ำ ห้องแต่งตัว ห้องรับ
แขก ห้องครัว ห้องอาหาร
ห้องนั่งเล่นพักผ่อน ห้องนอน
และห้องน้ำคนใช้ แยกต่าง
หาก และมีที่จอดรถได้ถึง
2 คัน



**T-TUDOR
TRADITION**
1,420,000.- บาท

ขริ่ม สร้างด้วยลีสลาแห่ง
สีสัน ดำ-ขาว ตามแบบฉบับ
ผู้ดีอังกฤษ พื้นที่ใช้สอยหลากหลาย
ครบถ้วน ประกอบไป

ด้วย 3 ห้องนอนใหญ่ 3 ห้อง
น้ำ ห้องทำงาน ห้องครัว ห้อง
อาหาร ห้องรับแขก ห้องนั่ง
เล่นพักผ่อน ห้องนอนและห้อง
น้ำคนใช้แยกต่างหาก มีที่จอด
รถกว้างถึง 2 คัน



**H-HAWAIIAN
LOVE HUT**
410,000.- บาท

บ้านแบบชั้นครึ่งที่จำลอง
และแปลงแบบมาจากกระท่อม
แบบชาวยุโรป อันมีมนต์ขลัง
ประกอบด้วย 3 ห้องนอน 2

ห้องน้ำ ห้องรับแขก ห้อง
อาหาร ห้องครัว ห้องนอน
และห้องน้ำคนใช้แยกต่างหาก
พร้อมที่จอดรถ



บริษัท มั่นคงการโยธา จำกัด

2078-80 หมู่มณฑนบรรทัดทอง ติดพระราม 4 ปทุมวัน กรุงเทพฯ 10500 โทร. 214-4543, 215-2265-7

ประมาณ 2,000 คน ไม่รวมพนักงานของธนาคารอีกหลายร้อยคน เพราะได้มีการถ่ายทอดเสียงการอภิปรายครั้งนี้ไปยังทุกชั้นในอาคาร

“อาจารย์หม่อม” (ตามที่พิชัย วาสนาส่ง เรียก) ได้เล่าลำดับเหตุการณ์ในอดีตนับตั้งแต่พระเชษฐภคินี ซึ่งมีการกล่าวอ้างถึงดาวหางดวงนี้ ได้ลำดับมาเรื่อยจนกระทั่งถึงปี 2453 อันเป็นที่พระพุทธเจ้าหลวง พระบาทสมเด็จพระจุลจอมเกล้าเจ้าอยู่หัวเสด็จสวรรคต โดยรวมๆ แล้วอาจารย์หม่อมบอกว่าดาวหางฮัลเลย์มาเยือนโลกครั้งใดมักจะมีเหตุร้ายๆ เกิดขึ้นอยู่เสมอ

สำหรับการมาใกล้โลกของดาวหางฮัลเลย์ในปีนี้ อาจารย์หม่อมโยนลูกไปให้โหรหนุ่มปรเมศวร์ วัชรป่าน เป็นผู้อภิปรายต่อ โดยอ้างว่าตนเองอยากจะเป็นผู้ฟังมากกว่า อย่างไรก็ตามก่อนที่จะจบการพูดในรอบแรกอาจารย์หม่อมก็อดไม่ได้ที่จะปล่อย “หางเครื่อง” ใส่ปรเมศวร์

“ที่ว่ามันมาใกล้ฮัลเลย์ก็อยากจจะรู้ว่าอะไรที่มันมา...แต่ผมก็เรียนไว้แล้วว่าผมเกิดมาเกือบจะพร้อมกับการมาของฮัลเลย์ครั้งก่อน อยู่ในท้องแม่มาตั้งแต่ฮัลเลย์มันโผล่ (ฮา)...ผมก็ต้องถือว่าผมมา (ฮา)...และมาจนมันกลับมาอีกทีแล้ว...อายุก็ 75 เข้าไปแล้ว ตอนนี้นั่งดูๆ เหมือนกันว่ามันมาคราวนี้ผมจะตายหรือไม่ตาย (ฮา) แต่เรื่องผมจะตายหรือไม่อยากรู้ถามโหรปรเมศวร์ดูทีหลังครับ (ฮา)...เพราะแกล้วผมที่ไรแกล้วบอกว่าผมตายทุกที (ฮา) ผมก็ไม่เคยตายตามใจหมอ. ก็อยู่มาได้จนถึงทุกวันนี้ (ฮา) ผมก็มีอยู่เท่านี้แหละครับคุณพิชัย”

ผู้อภิปรายคนต่อไปก็คือปรเมศวร์ วัชรป่าน ที่นั่งหัวรองก้อ

งอิงกับลูกเล่นของอาจารย์หม่อมปรเมศวร์ แม้จะพูดได้ค่อนข้างดีแต่ก็ไม่ค่อยได้ใจความนัก ประการแรกอาจจะเป็นเพราะเป็นผู้เดียวที่ไม่ได้พูดถึงดาวฮัลเลย์ในแง่วิทยาศาสตร์ก็จึงต้องพูดอย่างระมัดระวังเต็มที่ อย่างที่สองปรเมศวร์นั่งอยู่ระหว่างหม่อมราชวงศ์ถนัดถนี ปรมาโษ กับพิชัย วาสนาส่ง...ที่ต่างก็เป็นนักพูดที่มีชื่อเสียงเกริกไกร หม่อมปรเมศวร์ ก็คงเกิดความรู้สึก “เกร็ง” อย่างน่าเห็นใจ

โดยสรุปแล้วปรเมศวร์ วัชรป่านไม่สู้เห็นด้วยว่าดาวหางมีอิทธิพลต่อวิชาโหราศาสตร์ แต่เห็นว่าปรากฏการณ์ความรุนแรงที่เกิดขึ้นพร้อมกับดาวหางนั้น มีสาเหตุมาจากอิทธิพลของดาวนพเคราะห์ที่กุ่มมันอยู่ในโลกนี้และระศีต่างๆ มากกว่า ในตอนใกล้ๆ จะจบการอภิปราย ปรเมศวร์ได้พูดถึงการมาเยือนโลกของดาวหางฮัลเลย์ไว้เป็นนัยๆ อย่างน่าสนใจดังต่อไปนี้

“การที่จะไปหลงเชื่อว่าดาวหางฮัลเลย์ เป็นสื่อแห่งความพิชิตต่างๆ ก็ไม่ค่อยถูกต้องนัก ผมว่าเป็นธรรมชาติของมนุษย์อย่างมากว่าที่หาเหตุอ้างเอาปรากฏการณ์ดังกล่าวนี้มาใช้เพื่อเป็นผลประโยชน์แก่ตัวเอง หรือว่าให้เกิดเหตุการณ์ซึ่งเป็นผลประโยชน์ต่อกลุ่มของพวกเขาคน”

แต่ที่เป็นที่เค็ดของปรเมศวร์จริงๆ ก็เห็นจะเป็นการอภิปรายในตอนท้ายสุด ที่เรียกรอยยิ้มจากอาจารย์หม่อมได้อย่างกว้างขวาง รวมทั้งเสียงฮาของผู้ฟัง

“เกี่ยวกับดาวหางนั้น...ที่ให้คุณก็มี...เพราะว่าเมื่อดาวหางขึ้นไม่ใช่ว่ามีแต่ผู้ยิ่งใหญ่ตาย ผู้ยิ่งใหญ่เกิดก็มีเหมือนกัน (หันไปมองหน้า ม.ร.ว.ถนัดถนีที่นั่งอยู่ข้างๆ คนดู-ฮา) จากการศึกษาของผม ผู้ที่เกิดในปีที่ดาวหางขึ้น

ก็มีอเล็กซานเดอร์ เดอะ เกรท นโปเลียน โปนาปาร์ต ควีนอลิซาเบธที่ 1 ฯลฯ แต่ว่าผมยังหวังว่าผู้ที่เกิดในปีที่ดาวหางขึ้นนั้นคงไม่ใช่ดาวหางไปแล้วไปด้วย (ฮา) เพราะอย่างอาจารย์หม่อมท่านก็ยังแข็งแรงอยู่ (ฮา)”

ผู้อภิปรายอีก 2 คนต่างก็เป็นนักวิทยาศาสตร์ด้วยกันทั้งคู่ คนแรกคือ “ดาว จรัสแสง” คอลัมน์ิสต์ข่าววิทยาศาสตร์ของหนังสือพิมพ์มติชน ซึ่งก็เข้าไปในเรื่องดาวหางฮัลเลย์ในแง่มุมของวิทยาศาสตร์ และคนที่สองก็อินพนธ์ทรายเพชร ผู้อำนวยการท้องฟ้าจำลองและเลขานุการสมาคมดาราศาสตร์ไทยที่พูดถึงผลงานของท้องฟ้าจำลองและสมาคมดาราศาสตร์ไทยและเทศที่ดำเนินการเกี่ยวกับดาวหางดวงนี้

“ผู้จัดการ” คงไม่เขียนถึงรายละเอียดของผู้อภิปราย 2 คนหลัง เพราะส่วนใหญ่ก็เหมือนข้อมูลที่ตีพิมพ์อยู่ตามหนังสือต่างๆ รวม 10 ฉบับในขณะนี้...ใช้ครับ...ใช้อ่านกันเอง

ทางด้านผู้ฟังนั้นระดับเจ้าหน้าที่บริหารชั้นสูงของธนาคารกรุงเทพดูเหมือนจะมาแทบทุกคน ดร.อานวย วีรรณ นังฟังตั้งแต่ต้นจนจบ ดร.ชาติโรจน์ พิเศษเข้ามาตอนบ่าย 3 โมงและออกไปตอนบ่าย 4 โมงเศษๆ นอกจากนั้นก็มี วีระ รมยะรูป ดร.วิจิต สุรพงษ์ชัย ที่เกี่ยวข้องมากับพีรพงษ์ ถนอมพงศ์พันธ์ ดร.นิมิตร นนทพันธุ์ชาตย์ ดร.สาธิต อุทัยศรี ดร.สุรศักดิ์ นานานุกูล และประจวบ อินออด

รายการอภิปรายครั้งนี้เสร็จสิ้นลงเมื่อเวลา 16.30 น. ตามหมายกำหนดการเป๊ะ ตอนเย็นรอลิฟท์ที่มีคนออกกันแน่น ช่างภาพของ “ผู้จัดการ” ปั่นเป็นเชิงเสียดายว่า “ไหนๆ ก็จัดอภิปรายกันที่แบงก์แล้ว น่าจะให้พวกนาย

แบงก์มีโอกาสพูดบ้างว่าในแง่เศรษฐกิจหรือการเงิน...มีอะไรบ้างที่สงสัยว่ามาพร้อมดาวหางฮัลเลย์

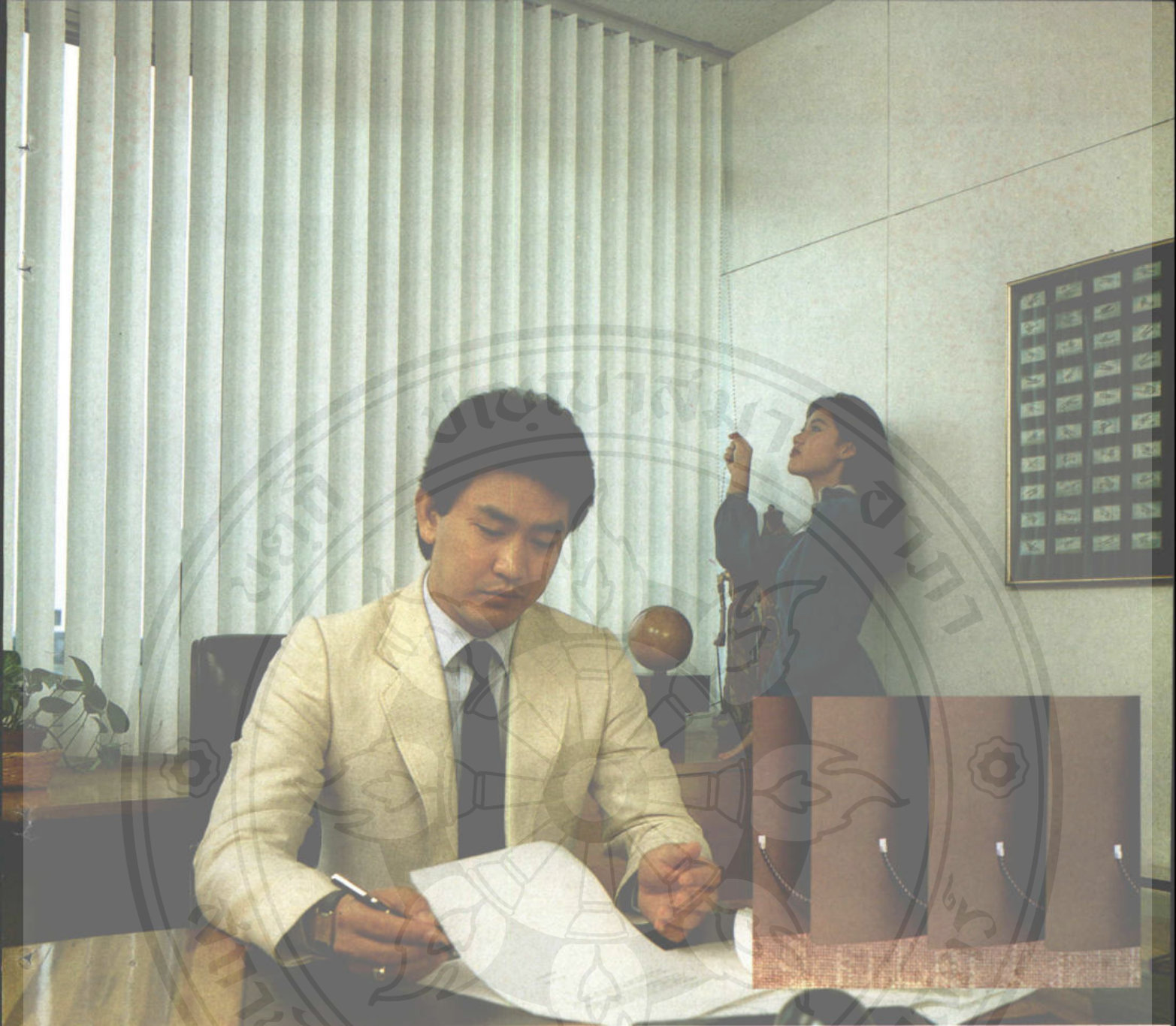
ป็นเรียบร้อยที่แก่กร้าฟังออกมาว่า “ฮัลเลย์ วากา คีมา ลง-เทเล” ตามไปว่าแปลว่าอะไรคำตอบก็คือ สภาพเศรษฐกิจและการเงินของเมืองไทยแบบนี้นายแบงก์ทั้งหลายคงพูดเสียเดียวกันว่า “ฮัลเลย์ วังกา ขี้หมา ลง-เทเล (คิกว้า)”

เช็ครูปแบบใหม่ ของกสิกรไทย... ด้วยความร่วมแรง แข็งขันของ TBSP

■ ในระยะเวลา 2-3 ปีที่ผ่านมา ธนาคารทุกแห่งไม่ว่าจะเป็นธนาคารพาณิชย์หรือธนาคารของรัฐก็ดี ต้องหัวหมุนกับคลัตพลอมแปลงเช็กในตลาดที่เกิดขึ้นเป็นว่าเล่น เหมือนไม่สะทกสะท้านต่อกฎหมาย ความเสียหายเกิดแก่ทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง (ยกเว้นผู้ทำปลอม) ทั้งลูกค้าของธนาคาร ผู้รับเช็ก รวมทั้งธนาคารเองก็เสียชื่อเสียงและพลอยให้เสียประโยชน์ไปด้วย

สาเหตุที่เกิดเช็กปลอมเกลื่อนตลาดก็เพราะกระดาษที่ใช้ทำเช็คนั้นง่ายต่อการปลอมหรือพูดอีกอย่าง มันหมุนมากสำหรับผู้คิดการทำเช็กเทียม ขนาดที่ว่าแค่โรงพิมพ์ธรรมดาๆ ก็ทำได้แล้ว ฉะนั้นจึงไม่ใช่เรื่องแปลกเมื่อของมันเล่นไม่ยาก ใครเล่าจะไม่อยากเล่น?

แบงก์กสิกรไทยเป็นรายแรกที่ทน “เสียความรู้สึก” ไม่ไหว จึงพยายามคิดค้นวิธีการที่จะรอดพ้นจากเสียร้ายในวงการ



มิติใหม่ของความหรูที่กลมกลืนกับธรรมชาติ บ้านแนวตั้ง ลักซาเฟล็กซ์

เมื่ออาคาร สำนักงานของคุณต้องการบรรยากาศที่หรู สง่างาม และมีชีวิตชีวา โดยไม่รบกวนบรรยากาศของทัศนียภาพภายนอก เลือกใช้บ้านแนวตั้งลักซาเฟล็กซ์

เมื่อคุณต้องการความสะดวก ปลอดภัย ใช้คุ้มค่าตอบแทน ในการตกแต่งสำนักงาน บ้านเรือน เลือกใช้บ้านแนวตั้งลักซาเฟล็กซ์

บ้านแนวตั้งลักซาเฟล็กซ์ บ้านตกแต่งสารพัดประโยชน์ จากออสเตรเลีย ใช้เป็นบ้านนำสมัยในการตกแต่งภายในให้ดูสวยงามมีรสนิยม แลดูโปร่งสบาย ใช้กันและแบ่งห้องหรือบริเวณที่ต้องการได้อย่างกลมกลืน ช่วยป้องกันแสงแดด และความร้อนได้อย่างสมบูรณ์แบบ

บ้านแนวตั้งลักซาเฟล็กซ์ ผลิตด้วยอลูมิเนียมอย่างดี จากออสเตรเลีย เปิดปิดและปรับองศาของใบม่านได้ง่ายด้วยระบบ ไมโครคอมพิวเตอร์ และผ่านกรรมวิธีการดัดโค้ง 17 ขั้นตอน สีสวยทนถาวร ไม่ซีด ไม่เกาะเทาหรือเป็นริ้วรอยง่าย สะดวกต่อการดูแลรักษา มีสีให้เลือกมากมายตามต้องการ ทั้งโทนสีสด สีขรึม ติดตั้งได้ในทุกขนาดพื้นที่

ลักซาเฟล็กซ์

มิติใหม่ของบ้านสำนักงานและบ้าน

บริการให้คำปรึกษาพร้อมประเมินราคาถึงบ้านฟรี

บริษัท สุรพาศนิษย์ออลูมิเนียม จำกัด

58 ซอยนวลน้อย สุขุมวิท 63 เอกมัย กรุงเทพฯ 10110
โทร. 3918971, 3918992, 3914224

โปรดส่งรายละเอียดเพิ่มเติมของบ้านแนวตั้งลักซาเฟล็กซ์ ให้ข้าพเจ้าโดยไม่มีข้อผูกมัดใดๆ ทั้งสิ้น

ชื่อ _____

ตำแหน่ง _____

ที่อยู่ _____

โทร. _____

Luxaflex®

มิติใหม่ของบ้านสำนักงานและบ้าน

Registered trademark of Hunter Douglas

Mgr



ที่เห็นเป็นแผ่นขาวๆ นั้นแหละ กระดาษลายน้ำแท้ปลอดการปลอมแปลงที่สั่งทำจากประเทศแถบสแกนดิเนเวีย ซึ่งทาง TBSF จะพิมพ์เช็ครายบุคคลให้กับธนาคารกสิกรไทยออกใช้เป็นครั้งแรกในวันที่ 1 กรกฎาคมศกนี้



เครื่องตรวจสอบคุณภาพมาตรฐานตัวอักษร เพื่อไม่ให้ตัวอักษร มีขนาดใหญ่หรือเล็กจนเกินไป ความสำคัญส่วนหนึ่งอยู่ที่ผู้อยู่เบื้องหลัง เครื่อง ซึ่งจะใช้ประสบการณ์และความเชี่ยวชาญของแต่ละคนสั่งสมมา นานปีกับการตรวจสอบ จนเรียกว่าเห็นผิดสายตาเพียงนิด...ก็รู้ได้



เครื่องตรวจสอบคุณภาพความเข้มของหมึก ซึ่งจะใช้การสุ่ม ตัวอย่างทุก 1-2 ชั่วโมงต่อครั้ง เพื่อตรวจเช็คความสม่ำเสมอของหมึก พิมพ์ให้ได้มาตรฐานที่ตั้งไว้ในชาร์ท คือ $\pm 25\%$ ถ้ามากหรือน้อยไปกว่านี้เครื่องจะรีเจ็ค



กว่าจะผ่านออกมาใช้งานได้ ก็ต้องเช็คกันอย่างละเอียดรอบ คอบ จึงต้องมีจุดตรวจสอบเพื่อเช็คคุณภาพอีกขั้นตอนหนึ่ง ถ้ามีข้อผิดพลาดก็จะแยกออกต่างหากเพื่อส่งไปหน่วยซ่อมอีกทีหนึ่ง

เช็คให้จงได้ แล้วTBSF หรือบริษัท ไทยบริติชซีเคียวริตี พรินติง จำกัด ก็เป็นอีกคิวมนักข่าวที่โคดเข้ามาช่วยแก้สถานการณ์นี้ให้กับ กสิกรไทย ด้วยการสั่งกระดาษ แบบพิเศษมาพิมพ์เช็ครุ่นใหม่ ให้ปลอมแปลงได้ยาก แต่สามารถ จะตรวจสอบได้ง่าย ต่างกับเช็ค รุ่นก่อนที่ปลอมง่ายแต่ตรวจ ยากที่สุด

“ทางกสิกรไทยได้

รับนโยบายจากท่านประธาน และกรรมการผู้จัดการว่า ทำ อย่างไรจึงจะพัฒนาการเช็คของ เราให้มีประสิทธิภาพหรือปลอม แปลงได้ยาก จากนั้นก็มาปรึกษา กับ TBSF พบว่าปรับปรุงได้จะ ทำให้ลูกค้าเชื่อมั่นว่าเช็คจะไม่ ถูกปลอม ผู้รับเช็คทั่วไปก็มั่นใจ ว่าได้เช็คของธนาคารแท้ ทั้งธนา- การเองก็ได้ข้อเสียวว่าเช็คของ ธนาการนั้นไม่มีใครสามารถ

ปลอมได้ จุดยืนของเราคือ ทำ อย่างไรเช็คจะเหมือนธนบัตรที่ รับไปแล้วใช้ได้แน่ ๆ” ผู้แทนจากกสิกรไทยกล่าว ในปัจจุบัน เช็คที่ใช้กันอยู่ ในตลาดทุกแห่ง รวมทั้งกสิกรไทย จะเป็นเช็คที่มีลายน้ำเทียม พิมพ์อยู่ในเนื้อกระดาษ นั่นคือ ส่วนที่เป็นชื่อของแบงก์เจ้าของ เช็ค ซึ่งในกรรมวิธีทำแหล่งข่าว รายเดิมกล่าวว่า “การทำลายน้ำ

เทียมนั้น เมื่อพิมพ์กระดาษเสร็จ แล้วจึงจะทำลายน้ำทับเข้าไปที่ หลัง ลักษณะลายน้ำจะไม่คงที่ ซึ่งเทคโนโลยีแบบนี้ใคร ๆ ก็ทำ ได้ในระยะหลังนี้

เช็ครุ่นใหม่ที่กสิกรไทย ว่าจ้างTBSF ให้พิมพ์ขึ้นนั้นจะมีลาย น้ำแท้ ซึ่งจะพิมพ์ขึ้นพร้อม ๆ กับการทำกระดาษเช็คทีเดียว และ ลายน้ำจะคงที่ ซึ่งทำให้กรรมวิธี การทำยากยิ่งขึ้นไปกว่าเดิม

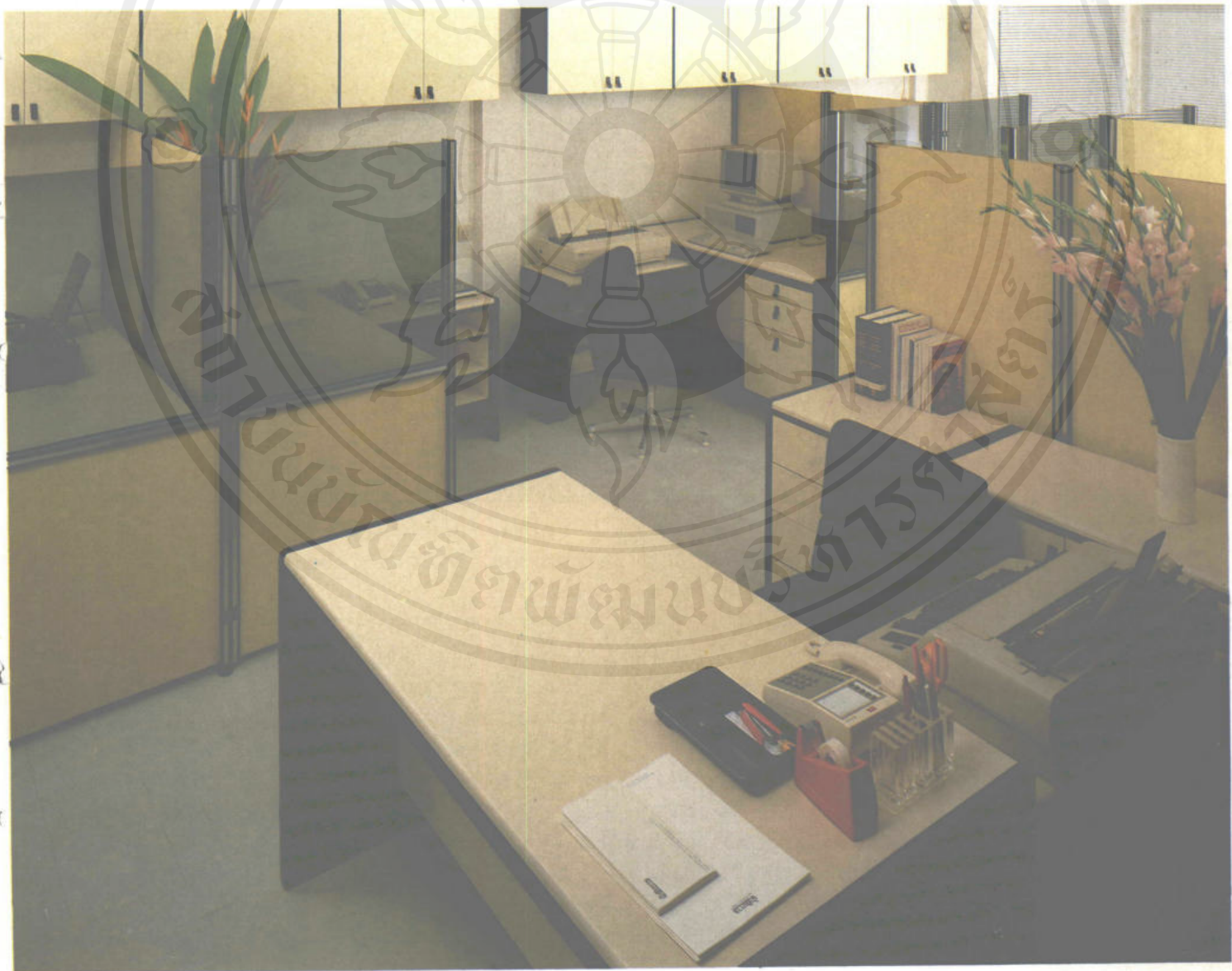
ดีไซน์ทรู คู่ความประหยัต์

FLEXIPLAN

บรรยากาศดี
ทำงานคล่องตัวอย่างนี้
เพราะผมมี
เฟลิกซ์ แพลน

“เรามีเนื้อที่ค่อนข้างจำกัด แต่ธุรกิจหนังสือ
และงานสื่อมวลชนจำเป็นต้องมีเนื้อที่ทำงาน
เป็นสัดส่วนของตัวเอง และการจัดสำนักงาน
ก็ต้องให้ความคล่องตัวในการทำงานทั้ง
การค้นเอกสารและการพิมพ์ต้นฉบับ ตลอด
จนต้องสามารถรับแขกที่มาหาได้ทุกขณะ
ทั้งหมดนี้เฟลิกซ์แพลนได้แก้ปัญหาให้เรา
ได้หมด และยังให้คุณภาพที่สวยงาม และ
ทนทาน ตลอดจนบริการที่รวดเร็วด้วย”

สนธิ ลิ้มทองกุล บรรณาธิการบริหาร นิตยสารผู้จัดการ



เชิญแวะชมได้ที่บริเวณชั้น 5 ห้างเซ็นทรัลชิดลม
หรือที่บริษัท พูลมาก จำกัด 1446-1448 ถนนรามคำแหง หัวหมาก โทร. 3143391, 3146384

นอกจากนี้ยังเพิ่มเส้นใยเรืองแสงเพื่อประโยชน์ในการตรวจสอบซึ่งจะต้องใช้เครื่อง BLACK LIGHT ตรวจโดยเฉพาะ มองด้วยตาเปล่าไม่เห็น

กระบอกเสียงของกสิกรไทยเพิ่มเติมอีกว่า “วิวัฒนาการที่ใช้กำลังใช้กันอยู่ในต่างประเทศซึ่งผู้ทำปลอมแปลงยังใช้ไม่ถึงสาเหตุที่ใช้ไม่ถึงก็เพราะต้องลงทุนเป็นล้าน ๆ คิดว่าคนปลอมแปลงในเมืองไทยยังไม่มีปัญญา!”

ความมั่นใจของกสิกรไทยในเช็ครุ่นใหม่มีค่อนข้างสูงเพราะนอกจากจะมั่นใจว่าไม่มีใครมีปัญหาปลอมได้แล้ว กระดาษที่สั่งจากต่างประเทศเข้ามาเพื่อใช้พิมพ์ยังต้องจดทะเบียนไว้ ซึ่งทางโรงงานกระดาษจะขายให้กับใครที่ไม่รู้จัก เมื่อแน่ใจได้ถึงขั้นนี้ กสิกรไทยก็กล้าประกาศอย่างเต็มภาคภูมิว่า เช็คของกสิกรไทยดีที่สุดในเมืองไทย (ในขณะนี้)

นอกจากเช็คที่เปลี่ยนแปลงรูปแบบใหม่แล้วทางธนาคารกสิกรไทยก็ถือเอาเป็นฤกษ์เปลี่ยนเอกสารสำคัญอื่น ๆ ด้วยเป็นต้นว่า ใบหุ้น ใบรับฝากประจำ ใบรับฝากเงินชนิดโอนได้หรือที่ชื่อดี ฯลฯ ซึ่งจะใช้เทคโนโลยีแบบเดียวกันกับการทำเช็คเป็นการเพิ่มความปลอดภัยให้สูงที่สุด

การเปลี่ยนแปลงนี้ TBSB นับเป็นปัจจัยสำคัญที่เข้ามาช่วยให้อะไร ๆ ดีขึ้นจากที่เป็นอยู่หรืออีกนัยหนึ่งคือ ช่วยยกภูเขาออกจากอกของกสิกรไทยให้พ้นปัญหาเช็คปลอมล้นตลาด กสิกรจึงสามารถหายใจคล่องได้อย่างในวันนี้

บริษัท ไทยบริดจ์ซีเคียวริตีพรีนติ้ง จำกัด หรือเรียกสั้น ๆ ว่า TBSB เป็นบริษัทแรกในประเทศไทยที่สามารถพิมพ์เอกสาร

ปลอดการทำเทียมตามมาตรฐานสากลได้ ซึ่งเดิมธนาคารพาณิชย์ต่าง ๆ ในประเทศต้องนำเข้าเอกสารปลอดการทำเทียมต่างๆ จากฮ่องกง สิงคโปร์ และญี่ปุ่น และมักจะมีประสบปัญหาหลายประการ

ดังนั้นธนาคารหลายท่านจึงมีความเห็นตรงกันว่า ควรให้มีการพิมพ์ขึ้นเองภายในประเทศ เพราะมีผลดีหลายอย่างด้วยกัน นับตั้งแต่การลดปัญหาของธนาคารต่าง ๆ ในการเก็บรักษา การจัดการลดปริมาณสต็อกเช็คจาก 2 ปีเหลือเพียงไม่กี่สัปดาห์ ช่วยประหยัดเงินตราต่างประเทศ เพิ่มการจ้างงานในประเทศ ตลอดจนการเปิดโอกาสให้คนไทยได้เรียนรู้เทคโนโลยีด้านการพิมพ์ที่ทันสมัยอีกด้วย

บริษัทที่อยู่ในข่ายความสนใจนี้คือ BPC (BRITISH PRINTING CORPORATION) ผู้ดำเนินธุรกิจการพิมพ์รายใหญ่ที่สุดในยุโรป ให้เข้ามาตั้งโรงพิมพ์ในประเทศไทย โดยตกลงร่วมลงทุนกับธนาคารพาณิชย์ไทย 4 ธนาคาร คือ ธนาคารกสิกรไทย ธนาคารไทยพาณิชย์ ธนาคารเอเซีย และธนาคารไทยทุน เมื่อเดือนพฤษภาคม 2521 และใช้ชื่อว่า TBSB (THAI BRITISH SECURITY PRINTING LIMITED) เปิดดำเนินการเมื่อวันที่ 8 พฤศจิกายน 2522 ด้วยทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท มีพนักงาน 35 คน

ต่อมาธนาคารศรีนคร ธนาคารสหธนาคาร ธนาคารทหารไทย และธนาคารกรุงศรีอยุธยา ก็เข้าร่วมถือหุ้นในบริษัทด้วย

ในเดือนมิถุนายน 2525 เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 21 ล้านบาท มีพนักงานทั้งสิ้น 100 คน และในเดือนพฤษภาคม 2527 เพิ่มเป็น 26.5 ล้านบาท

ลูกค้ารายแรกคือ ธนา-

คารกสิกรไทย ปัจจุบันได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้พิมพ์เอกสารปลอดการทำเทียม จากธนาคารถึง 22 ธนาคาร ทั้งธนาคารในประเทศ สาขาธนาคารต่างประเทศที่ตั้งอยู่ในประเทศไทย สถาบันการเงินอีกกว่า 60 บริษัท รวมทั้งธนาคารแห่งประเทศไทย และบริษัทชั้นนำอีกหลายบริษัท

กสิกรไทยนับเป็นธนาคารพาณิชย์ไทยแห่งแรกที่สามารถหลุดพ้นจากการปลอม

แปลงเช็คได้จากเทคโนโลยีขั้นสูงที่ TBSB นำมาใช้ อย่างน้อยก็คงพอจะมั่นใจได้ว่ายังไม่มีใครมีปัญญาทำปลอมขึ้นมาได้ เช็ครุ่นใหม่ของกสิกรนี้เริ่มออกใช้ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคมนี้เป็นต้นไป เชื่อได้ว่าไม่นานนับจากนี้ธนาคารอื่น ๆ ก็คงจะต้องดำเนินรอยตามบ้าง ก็ของเลียนยากอย่างนี้ เบงกัโหนจะไม่ยากได้งานนี้คนสบายจะใคร ถ้าไม่ใช่ TBSB!.....

กว่าจะเป็นแข่งกรี-ลาในวันนี้ เบื้องหลังคือการทำงานอย่าง พิถีพิถันและกล้าทุ่ม



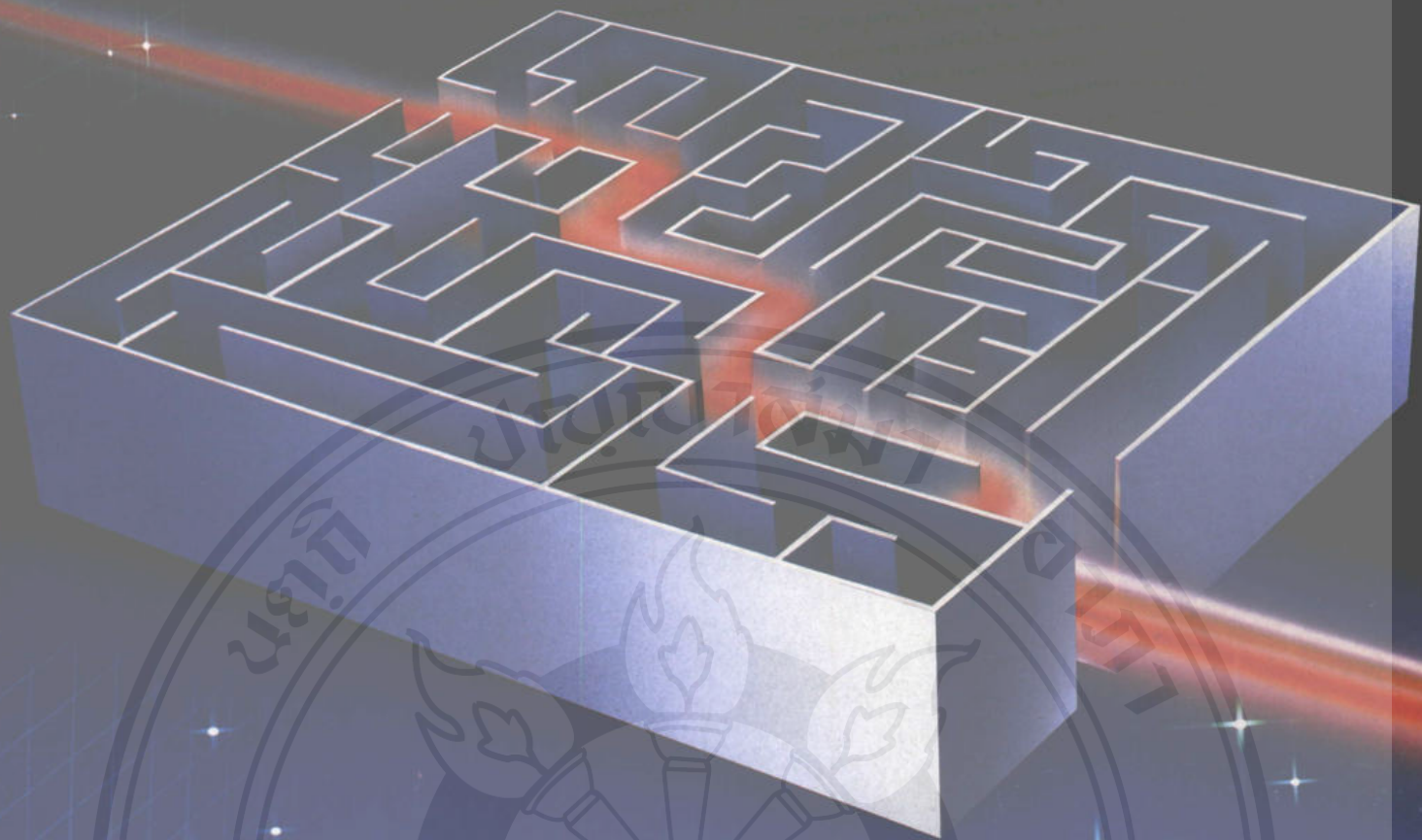
รูปโฉมด้านหลังโรงแรม Shangri-La ที่ติดกับแม่น้ำเจ้าพระยา จะมองเห็นศาลาไทยริมน้ำ ที่จะขาดเสียไม่ได้เพื่อคงความเป็นไทยเอาไว้

เมื่อตึกสูง 25 ชั้นริมฝั่งเจ้าพระยาเริ่มก่อรูปขึ้นในนามของโรงแรมแข่งกรี-ลานั้น ใคร ๆ ก็คอยจับตามองดูความเคลื่อนไหวของกลุ่มทุนและทีมบริหารโรงแรมแห่งนี้กันอย่างใจจดใจจ่อ

หลายคนอยากรู้ว่า แข่งกรี-ลาจะมี “ไม้เด็ด” อะไรออกมาสู้ศึกซึ่งเต็มไปด้วยคู่แข่งระดับแข็ง ๆ ในวงการโรงแรม โดยเฉพาะความแปลกใหม่ที่จะใช้เป็นอาวุธสำคัญ จะมีอะไรบ้าง

โรงแรมแข่งกรี-ลานั้นเป็นกิจการหนึ่งของตระกูล Kuok ตระกูลนักธุรกิจใหญ่ตระกูลหนึ่งของสิงคโปร์ซึ่งถ้าจะเปรียบเทียบกับให้เห็นชัด ๆ ก็อาจจะเทียบได้กับตระกูลโสภณพนิช

หลายครั้งตระกูล Kuok ตระกูลนักธุรกิจใหญ่ตระกูลหนึ่งของสิงคโปร์ซึ่งถ้าจะเปรียบเทียบกับให้เห็นชัด ๆ ก็อาจจะเทียบได้กับตระกูลโสภณพนิช



ฮิตาชิ ค้นพบทางออก ของพัฒนาการด้านการสื่อสาร

ตลอดเวลากว่า 75 ปี ฮิตาชิทุ่มเงินปีละเป็นพันล้านดอลลาร์เพื่อวิจัย และพัฒนาสินค้าให้อยู่ในระดับแนวหน้าตลอดมา ทำให้ฮิตาชิเป็นผู้นำด้านเทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์จนได้รับเลือกให้เป็นส่วนหนึ่งของการสื่อสารภาครัฐบาลญี่ปุ่น

ฮิตาชิ เป็นผู้นำเอาระบบดิจิทัลมาใช้ในการสื่อสารยุคใหม่ ทำให้โทรศัพท์มีประสิทธิภาพสูงกว่า เช่นสามารถเปลี่ยนแปลงจำนวนสายนอกและสายในได้โดยไม่ต้องเปลี่ยนตู้สาขา

นอกจากนี้ ระบบ Microprocessor Modular Unit ของฮิตาชิยังสามารถแก้ไขและเพิ่มเติมโปรแกรมต่าง ๆ เพื่อพัฒนาให้เกิดระบบใหม่ได้ตามต้องการ ฮิตาชิ เท่านั้นที่สามารถแก้ไขจุดบอดของธุรกิจได้

ฮิตาชิ ยังคงก้าวต่อไปอย่างไม่หยุดยั้งในการผลิตอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์การสื่อสารที่มีขอบข่ายการทำงานกว้างขวาง เพื่อไข่มุมหน้าใหม่ของโลกธุรกิจในอนาคต

 **HITACHI**
ต้นแบบการสื่อสารของวันหน้า

โปรดสอบถามรายละเอียดที่ตัวแทนจำหน่ายแต่ผู้เดียวในประเทศไทย

ของไทยเรา ที่เมื่อพูดถึงใคร ๆ ก็รู้จัก

Kuok ไม่ใช่โด่งดังเฉพาะในสิงคโปร์เท่านั้น หากยังดังข้ามน้ำข้ามทะเลไปอีกหลายประเทศ โดยบรรดานักธุรกิจทั้งหลายย่อมต้องรู้จัก Kuok กันเป็นอย่างดีในนามของผู้นำกลุ่มที่ชื่อ Robert Kuok ซึ่งเริ่มดำเนินธุรกิจโรงแรมแข่งกรี-ลา โดยการทำสัญญาว่าจ้างบริษัท Westin ของชาวอเมริกันที่ชำนาญในการบริหารงานโรงแรมมาดำเนินการให้ และ Kuok ก็ได้เพียงแต่ดูอยู่เฉย ๆ โดยไม่ได้ทำอะไรเสียเลยหากพยายามแทรกตัวเข้ามาเรียนรู้การดำเนินงานทั้งหมด จนในวันหนึ่งเมื่อ Kuok เริ่มเรียนรู้ที่จะบริหารโรงแรมได้ด้วยตนเองแล้ว Kuok ก็ก้าวเข้ามาแทนที่ Westin อย่างเต็มตัว และตั้งเป็น chain ของตัวเองขึ้นมาภายใต้การดำเนินการโดย Shangri-La International Hotel Company

แข่งกรี-ลา เริ่มเกิดที่ฮ่องกง เป็นแห่งแรกโดยการบริหารของ Westin หลังจากนั้นจึงเปิดแข่งกรี-ลาที่สิงคโปร์ซึ่งได้ชื่อว่าเป็นโรงแรมที่เยี่ยมที่สุดโรงแรมหนึ่งในโลก เคยติดอันดับ Top-ten ของการคัดเลือกโรงแรมเยี่ยมยอดมาแล้ว (คราวเดียวกับที่โอเรียลเต็ลได้อันดับ 1) นับว่า Westin ประสบความสำเร็จในการบริหารแข่งกรี-ลาที่สิงคโปร์มากที่สุด แต่ในปัจจุบันนี้ได้หมดสัญญาการว่าจ้าง Westin แล้ว Kuok ภายใต้อัช Shangri-La International Hotel Company ก็เข้ามาบริหารงานแทนรวมถึงแข่งกรี-ลาในกรุงเทพฯ และ chain อื่น ๆ ซึ่งเปิดในย่านเอเชีย มีที่จีน มาเลเซีย หมู่เกาะฟิจิ และล่าสุดหลังกรุง-



เทพฯ คือที่ปักกิ่ง ซึ่งกำลังอยู่ในระหว่างก่อสร้างและจะเปิดในเดือนกุมภาพันธ์ปีหน้า คงมีแต่แข่งกรี-ลาที่ฮ่องกงเพียงแห่งเดียวเท่านั้นที่ Westin ยังบริหารอยู่ตั้งแต่เริ่มต้นจนถึงทุกวันนี้

ครั้งที่ Robert Kuok คิดจะมาตั้งแข่งกรี-ลาขึ้นที่กรุงเทพฯ นั้นเขาได้ชักชวนผู้ร่วมหุ้นหลายรายซึ่งรายที่นับเป็นหุ้นใหญ่คนไทยก็คือกลุ่มไทยรุ่งเรืองของ สุริย์ อัมภราธร หรือ “เจ้าแกล่หิน” ซึ่งเป็นที่รู้จักกันดีในวงการค่าน้ำตาล

ไทยรุ่งเรืองนั้นตัดสินใจตกลงที่จะร่วมทุนท่ามกลาง

ความลงนสนทนที่ใจของหลาย ๆ คน เพราะแต่ไหนแต่ไรมาก็เห็นกันว่าเคยทำค่าน้ำตาล ทำไมจึงหันเหเลิกแนวออกมาทำโรงแรมกับเขาบ้าง

“ไทยรุ่งเรืองมีความสัมพันธ์กับ Kuok มานานแล้วเป็นส่วนตัว เนื่องจากติดต่อซื้อขายน้ำตาลกันมา เมื่อ Robert Kuok คิดจะมาตั้งแข่งกรี-ลาในกรุงเทพฯ ก็ชักชวนเจ้าแกล่หินมาถือหุ้นด้วย ทางเจ้าแกล่หินเห็นว่าแต่เดิมมาไทยรุ่งเรืองก็จับแต่อุตสาหกรรมหนักมาทำทั้งนั้นเป็นต้นว่าโรงกลั่น โรงหล่อ โรงเลื่อย ถ้าจะมาลงทำโรงแรมบ้างก็ไม่เลือบากว่าแรงกระรอนัก” แหล่งข่าวในแข่งกรี-ลาพูดถึงจุด

บริเวณสระน้ำของโรงแรมซึ่งใช้เป็นที่เลี้ยงเปิดตัวโรงแรมต่อสื่อมวลชนและบุคคลภายนอกเพื่อบรรยากาศที่เป็นกันเองมากขึ้น จากมุมนี้จะมองเห็นส่วนของลิอบบี้จากภายนอกที่เห็นเป็นกระจกสีฟ้าใสรับกับน้ำในสระดูแล้วช่วยให้อารมณ์รื่นไม่เบาทีเดียว

ภายในลิอบบี้ติดกับประตูทางเข้าด้านหน้าโรงแรม จะเห็นถึงความโอโง่งเป็นพิเศษทั้งความกว้างขวางและวัสดุที่ใช้ตกแต่งภายใน ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นหินอ่อน

เริ่มต้นของไทยรุ่งเรืองในธุรกิจโรงแรมให้ฟัง

หรือพูดอีกอย่างก็น่าจะช่วยเหลือกันได้ว่า กลุ่มไทยรุ่งเรืองมีความมั่นใจในฝีมือของกลุ่ม Kuok อย่างมาก ๆ จึงได้ตัดสินใจก้าวเข้ามาร่วมทุนในธุรกิจที่กลุ่มไทยรุ่งเรืองไม่เคยจับมาก่อนเช่นนั้น

แข่งกรี-ลาเป็นโรงแรมระดับ deluxe โรงแรมหนึ่งในจำนวนไม่กี่โรงของกรุงเทพฯ ดังนั้นจึงเป็นความจำเป็นอย่างยิ่งที่แข่งกรี-ลาซึ่งเป็นโรงแรมใหม่ล่าสุดในขณะนี้จะต้องมีในสิ่งที่ทัดเทียมหรือพิเศษยิ่งกว่าโรงแรมระดับ deluxe ด้วยกันเอง เพราะตราบดที่คิดว่าจะต้องขึ้น

5 ประการสำคัญ ที่ทำให้ธุรกิจ ขนาดใหญ่ตัดสินใจเลือก ระบบโทรศัพท์ ฟิลิปส์ TBX

1. ธุรกิจขนาดใหญ่ซึ่งประกอบด้วยหน่วยงานสาขามากมาย ต่างก็ค้นหาระบบโทรศัพท์ที่สามารถไว้วางใจได้ ทั้งในด้านการติดตั้ง การใช้งาน และการบำรุงรักษา เพื่อให้ได้ประสิทธิภาพสูงสุดของการสื่อสารภายในบริษัท

ระบบโทรศัพท์ ฟิลิปส์ TBX สามารถอำนวยความสะดวกในทุกด้านให้คุณได้อย่างครบครัน

5. ในการตัดสินใจเลือกใช้ระบบโทรศัพท์ใด ธุรกิจย่อมต้องการระบบที่มีขนาดและขีดความสามารถให้เลือกได้หลายแบบ เพื่อพิจารณาให้สอดคล้องกับการขยายตัวของธุรกิจในอนาคต

ฟิลิปส์ TBX มาใน 3 รุ่นมาตรฐาน คือ TBX 50, TBX 250 และ TBX 1000 ให้เลือกตามความสามารถ



2. ระบบโทรศัพท์ จุดเริ่มต้นของการติดต่อสื่อสาร ระหว่างธุรกิจ

ฟิลิปส์ TBX คือระบบโทรศัพท์สายสาขาแบบโมดูลาร์-ดิจิทัล ที่ฟิลิปส์คิดค้นขึ้นมาเพื่อตอบสนองการขยายตัวของกิจการด้วยเทคโนโลยีที่ก้าวหน้าทั้งด้าน ไมโครโพรเซสซิง และดิจิทัล (Digital) และยังใช้ ซอฟต์แวร์ ใหม่ล่าสุด ทำงานด้วยโปรแกรมควบคุมพิเศษสำเร็จรูป สะดวกใช้งานง่าย สามารถเลือกลักษณะการใช้งานและตั้งโปรแกรมเพิ่มเติมได้ตามต้องการ

3. ธุรกิจต่างก็ให้ความสำคัญกับระบบโทรศัพท์ เสมือนเป็นหัวใจของเครือข่ายการติดต่อสื่อสาร ดังนั้นความง่ายในการบำรุงรักษาจึงเป็นสิ่งที่ชี้ให้เห็นผลประโยชน์ที่ธุรกิจนั้นๆ จะได้รับจากการตัดสินใจเลือกระบบโทรศัพท์ที่ถูกต้อง

ฟิลิปส์ TBX มีโปรแกรมสำรวจหาจุดบกพร่องด้วยตัวเอง ตลอด 24 ชั่วโมง เมื่อพบปัญหาเกิดขึ้น ณ จุดใด ก็จะรายงานไปยังโอเปอเรเตอร์ทันที เพื่อลดความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้น ให้เหลือน้อยที่สุด

4. การขยายตัวและการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจ ก่อให้เกิดความต้องการระบบโทรศัพท์เพิ่มขึ้นเป็นทวีคูณด้วยเช่นกัน ฟิลิปส์ TBX มีอุปกรณ์ทุกชิ้น ไม่ว่าจะเป็นฮาร์ดแวร์ หรือ ซอฟต์แวร์ ที่ได้รับการออกแบบมาเพื่อการติดตั้งแบบทวีคูณ สนองตอบต่อการขยายตัวได้เท่าที่ต้องการ

ที่เพียงพอกับธุรกิจของคุณ ตั้งแต่สายนอก 4 ถึง 250 สาย และสายใน 24 ถึง 900 สาย

ระบบโทรศัพท์ ฟิลิปส์ TBX เท่านั้นที่มีคุณสมบัติดีเด่นหลายประการ ทั้งประสิทธิภาพ ความสามารถเฉพาะตัว ความคล่องตัว อีกทั้งมีขนาดต่าง ๆ ให้เลือกเพื่อให้เหมาะสมกับความต้องการในระบบสื่อสารของธุรกิจของท่าน ทั้งในปัจจุบันจนถึงในอนาคต

สนใจทราบรายละเอียดเพิ่มเติมเกี่ยวกับการทำงานของระบบโทรศัพท์ ฟิลิปส์ TBX ซึ่งเป็นที่นิยมใช้ทั้งในประเทศไทย และทั่วโลก โปรดติดต่อตั้งแต่วันนี้ ที่ "Philips Telecommunications and Data Systems" โทรศัพท์ 233-8330-9 ต่อ 2881 หรือ กรอกรหัสความลงในคู่มือด้านล่างนี้ ส่งไปที่ บริษัท ไฟฟ้าฟิลิปส์ ประเทศไทย จำกัด ตามที่อยู่ด้านล่าง

โปรดส่งข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับสมรรถนะของระบบโทรศัพท์ ฟิลิปส์ TBX ที่จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพให้แก่การสื่อสารของธุรกิจของท่าน มาถึง

ชื่อ _____
บริษัท _____ ตำแหน่ง _____
ที่อยู่ _____



**Telecommunications
and Data Systems**

กิจกรรมงานวิชาการพัฒนา

สถาบันงานพัฒนาบริหารศาสตร์

Library and Information Center, NIDA

บริษัท ไฟฟ้าฟิลิปส์แห่งประเทศไทย จำกัด 283 ถนนสุขุมวิท กรุงเทพฯ 10500 โทร. 233-8330-9, 235-5885-8

ฟิลิปส์
คู่ค้ากว่า

ก็ต้องขึ้นอยู่กับให้และให้ดีกว่า
เขาอีกด้วย การเตรียม
project เด็ด ๆ ของแชนกรี-ลา
ก็เลยอาจเรียกได้ว่าเป็น “หนึ่ง
เดียวโรงแรมนี้” ได้อย่างเต็มปาก

แชนกรี-ลาใช้ระบบ
Building Automation System
ซึ่งเป็นระบบควบคุมการทำงาน
ของระบบต่าง ๆ ภายในอาคาร
ด้วยคอมพิวเตอร์ นับเป็นระบบ
ที่สมบูรณ์แบบที่สุดแห่งแรกใน
เมืองไทย สามารถช่วยประหยัด
ค่าไฟฟ้าได้มาก และช่วยอำนวยความสะดวกในหลาย ๆ เรื่อง
เช่น การเปิด-ปิดไฟได้เองโดย
อัตโนมัติ การควบคุมการทำงาน
ของลิฟท์ ฯลฯ อันดับต่อมา
ก็เป็นระบบ **Stair pressurize** เป็น
ระบบอัดอากาศเข้าไปในห้อง
โดยอัตโนมัติยามเกิดไฟไหม้
เพื่อป้องกันการสำลักควัน นอก
จากนี้ยังนำเอา **Pneumatic tube**
คือท่อส่งระบบสัญญาณไฟไว้ใช้
ส่งของจากที่หนึ่งไปยังอีกที่หนึ่ง
(เช่นส่งบิลล์) เพื่อเป็นการประ
หยัดเวลาและแรงงาน และมีการ
ใช้ **Ultraviolet light** ฉายเชื้อโรค
ในน้ำ ในห้องพักทุกห้องจะมี
เครื่องกรองน้ำจากก๊อกเพื่อทำน้ำ
ประปาให้บริสุทธิ์ รวมทั้งมีเครื่อง
ต้มน้ำร้อนพร้อมชุดกาแฟสำหรับ
ให้แขกชงกาแฟดื่มเองได้ตลอดเวลา
นับเป็นสิ่งพิเศษที่แชนกรี-ลา
เตรียมการไว้อย่างพิถีพิถัน
เพื่อสร้างความต่างให้เป็น
เอกลักษณ์ที่ไม่มีใครเหมือนและ
ไม่เหมือนใคร เพื่อสร้าง **image**
ที่ดีให้กับโรงแรมโดยเฉพาะ

โครงการที่ต้องลงทุนสูงถึง
2,000 ล้านบาทของแชนกรี-ลา
ที่กรุงเทพฯ นี้เริ่มขึ้นตั้งแต่เมื่อ 4
ปีที่แล้ว ซึ่งทางผู้บริหารภาค
การของเขาไว้ว่าเมื่อเสร็จสิ้นการ

ก่อสร้าง ในเวลานั้นจะเกิดสถาน
การณ์ขาดแคลนจำนวนห้องพัก
ของโรงแรม เนื่องจากจะเป็น
ช่วง **boom** ของการท่องเที่ยว
แชนกรี-ลาก็คงเปิดตัวรองรับ
สภาพขาดแคลนได้ทันทั่วทั้งที่ แต่
เหตุการณ์จริง ๆ กลับไม่เป็นดัง
หวัง เนื่องจากสถานการณ์ปัจจุ
บันดูเหมือนจะขาดแคลนแขกที่
มาพักมากกว่า ดังจะเห็นได้ว่า
ทุกโรงแรมพยายามดึงแขกด้าน
การจัดเลี้ยงซึ่งในลักษณะนี้ถือว่า
แทบจะเป็นหัวใจของโรงแรมไป
แล้วเพราะทำรายได้สูงถึง 70%
นอกจากรายรับจะได้อย่างเต็ม
เม็ดเต็มหน่วยแล้วยังเป็นการ
promote โรงแรมในตัวอีกด้วย
นับเป็นผลพลอยได้ที่คุ้มค่าย่าง
ยิ่ง

กว่าจะเสร็จสมบูรณ์
แชนกรี-ลา เปิดตัวเองมาถึง 3
ครั้ง 3 ครา ครั้งแรกเป็น **Top-
ping-off** เมื่อสร้างตัวคึกคักภายนอก
เสร็จประมาณเดือนพฤศจิกายน
ปีที่แล้ว เป็นการเปิดตัวภายใน
เฉพาะผู้ที่เกี่ยวข้องในการดำเนิน
งาน หลังจากนั้นเมื่อสร้าง
เสร็จจัดแต่งเรียบร้อยแล้วเพียง 3 ชั้น
ก็เปิดในลักษณะ **Soft Opening**
ซึ่งเป็นการเปิดตัวอย่างไม่เป็น
ทางการให้แขกเข้าพักได้เมื่อ 3
มี.ค. ที่ผ่านมา ถัดมาอีกประมาณ
ครึ่งเดือน ในวันที่ 18 มี.ค. จึง
ทำการเปิดตัวต่อสื่อมวลชนและ
บุคคลภายนอกแต่ก็ยังไม่นับเป็น
การเปิดอย่างเต็มตัว การเปิด
เป็น **Grand Opening** จะทำ
กันในช่วงปลายเดือนสิงหาคม
เรียกว่ากว่าจะเป็นแชนกรี-ลาได้
ในวันนี้ก็ต้องผ่านกรองการ
ดำเนินงานมาหลายขั้นตอนเต็มที่
ซึ่งกาลข้างหน้าคงพิสูจน์ได้ว่า
แชนกรี-ลาจะผงาดขึ้นริมฝั่ง
เจ้าพระยาอย่างที่เรียกว่า ผู้เขา
ได้....สบายมาก....หรือมิใช่....

POISON...

ยาพิษหอมๆ ของ CD

สนนราคากันเองต่ำสุด 800 เท่านั้น...



วันชัย และ สุทธิธรรม จิราธิวัฒน์ แอ็คชั่นร่วมกับฝ่าย
CD หน้าเคาน์เตอร์ ซึ่งส่งตรงอุปกรณ์ทุกชิ้นมาจากปารีสเพื่อ
งานนี้โดยเฉพาะ

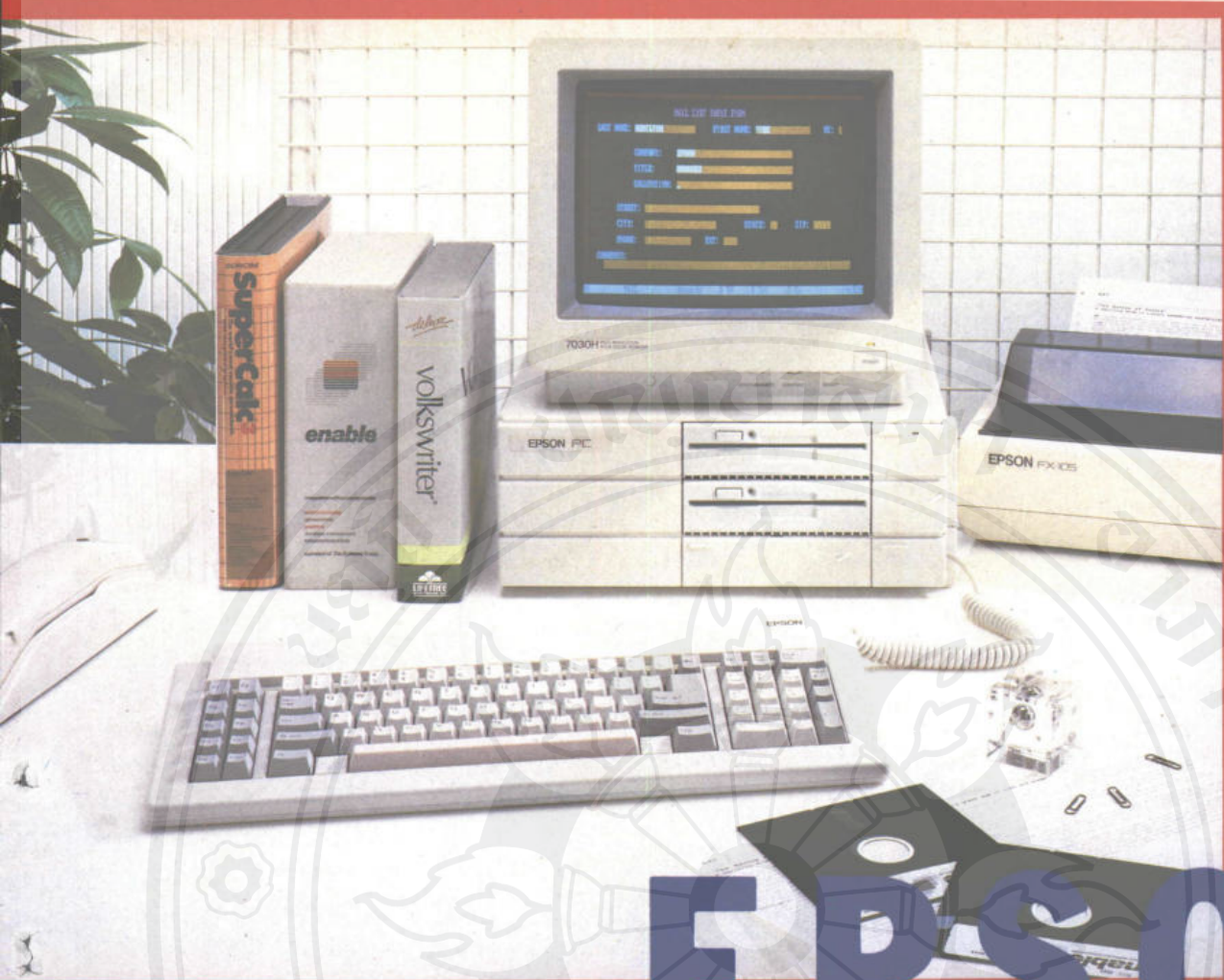
■ สินค้าที่พะยี่ห้อ **Christian Dior (CD)** นั้นเป็นที่รู้จักกันอยู่
เป็นสินค้า “มีระดับ” จะด้วย
เพราะเหตุผลกลใดที่ไม่มีใครอ
บายได้จะแจ้ง แต่ผลที่เห็น ๆ
อยู่ทุกวันนี้ก็คือความนิยมใน
ยี่ห้อที่ระบาคไปทั่ว และ **CD**
ก็เป็นหนึ่งในยี่ห้อที่อยู่ในคำของ
ความนิยมนั้นด้วย

CD ออกน้ำหอมกลิ่น
ใหม่มาช่วยใจลูกค้า มีชื่อสะกด
หุคนฟังว่า **POISON** ที่แปลได้
ว่ายาพิษ ใครได้ชินได้ฟังก็เกิด
ความสงสัยว่าทำไมถึงชื่อแปลก
อย่างนี้ “ผู้จัดการ” ตามสืบจาก
แหล่งข่าวในวงการรายหนึ่ง
ได้ความว่า “ที่เลือกชื่อ **POISON**
เพราะนึกถึงในสมัยนโปเลียน
เมื่อประมาณ ค.ศ. 16, 17 ซึ่ง
ผู้หญิงในสมัยนั้นจะทำตัวให้มี
เสน่ห์ยั่ววนให้คนหลงใหล
เหมือนกับว่าใช้ยาพิษแห่งเสน่ห์ทำ
ให้คนสยบได้ เปรียบเทียบได้กับ

กลิ่นของ **POISON** ซึ่งจะทำ
ให้คนรอบข้างหลงใหลในเสน่ห์
ของผู้ใช้...”

เมื่อ **CD** จับมือห้างเซ็น
ทรัลชิดลมร่วมกับบริษัท **Hage-
meyer** ผู้แทนจำหน่าย **CD** แต่ผู้
เดียวในประเทศไทย จัดงานแนะนำ
POISON แก่สื่อมวลชนและ
ลูกค้าประจำนั้น นับเป็นครั้งแรก
ที่ **CD** มีการแนะนำสินค้า
ใหม่แบบนี้ออกสู่ตลาด เพราะแต่
เดิมมาก็เคยทำแต่เพียงจดหมาย
เวียนไปยังลูกค้าประจำเท่านั้น
แหล่งข่าวใน **Hagemeyer** บอก
“ผู้จัดการ” ว่า “เป็นเพราะ **CD**
ประสบความสำเร็จมากจากการ
แนะนำที่ยุโรปเมื่อประมาณ
เดือนกันยายนปีที่แล้ว ซึ่งผล
ปรากฏว่า **POISON** ทำยอดขาย
สูงสุดเป็นอันดับ 1 ของยุโรป
จึงคิดจะขยายตลาดเข้ามาใน
เอเชียด้วย...”

ในวันนั้นบริเวณ **Grand**



EPSON

ตลาด PC Compatible ในปัจจุบันคุณอาจมองหาความแตกต่างไม่พบแต่ EPSON กลับชี้ให้เห็นถึงความแตกต่างที่โดดเด่นกว่าและเป็น IBM Compatible ที่สมบูรณ์แบบภายใต้ชื่อ EPSON เพียง 59,000 บาท EPSON PC จะมีรูปลักษณะภายนอกที่แฝงไว้ด้วยความภูมิฐาน และฮาร์ดแวร์ที่ประกอบด้วย 2 ฟลอปปี้ดิสก์ไดรฟ์, จอโมโนโครม, คีย์บอร์ดและที่สำคัญพร้อมด้วย **SIC 25 Line Thai Card (TGA Card)** ซึ่งคุณสมบัติของการ์ดนี้ได้รวมสิ่งดีเด่น 3 ประการไว้บนการ์ดแผ่นเดียว นั่นคือ การทำงานเทียบเท่าการ์ด Hercules การทำงานเป็น Graphic Color Adaptor ของ IBM ได้ และสุดท้ายยังเป็น Thai Graphic Mode ที่มีความละเอียดของภาพเป็น 720 x 704 จุด ทำให้สามารถแสดงภาษาไทย 25 บรรทัด ที่ละเอียดมากและ Graphic ภาษาไทยบนจอโมโนโครมได้

EPSON PRINTER LX-80
+
EPSON VENUS (V) QX-11
ราคา 59,500 บาท



เชิญสัมผัส EPSON PC ได้ด้วยตนเองที่

บริษัท สหวิริยาอินเตอร์เนชั่นแนลคอมพิวเตอร์ จำกัด

28/1 อาคารประภาวิทย์ ชั้น 3 ถ.สุรศักดิ์ สีสม กทม. 10500 โทร. 2367003, 2367046

ตัวแทนจำหน่าย
เชียงใหม่
บริษัท รัตนผลคอมพิวเตอร์ จำกัด บริษัท จี.วี คอมพิวเตอร์ จำกัด
โทร. (053) 212080

สุราษฎร์ธานี
ห้างชัยแสงอุบลพาณิชย์
โทร. (077) 272050

อุบล
ห้างชัยแสงอุบลพาณิชย์
โทร. (045) 254458

สมุทรปราการ
บริษัท ปากน้ำอินเตอร์เนชั่นแนลคอมพิวเตอร์ จำกัด บริษัท คอมพิวเตอร์แอนด์วิดีโอแอป จำกัด
โทร. 3901333 โทร. (014) 245075

สงขลา
อุดรธานี
โทร. (042) 222110

ขอนแก่น
บริษัท ศักนาภัณฑ์ขอนแก่น จำกัด บริษัท ไทยอนันต์คอมพิวเตอร์ จำกัด
โทร. (043) 221775 โทร. (038) 283158

ชลบุรี
บริษัท ไทยอนันต์คอมพิวเตอร์ จำกัด
โทร. (038) 283158

Hall ชั้นล่างของห้างเซ็นทรัล ชิดลมแน่นขนัดไปด้วยผู้คนทั้ง แขกรับเชิญ และไม่ได้รับเชิญซึ่งได้แก่ลูกค้าที่เข้ามาซื้อของในห้าง เซ็นทรัล แล้วจะเป็นด้วยความ สะดุดตาของเคาน์เตอร์วางสินค้า CD ซึ่งส่งตรงอุปกรณ์ทุกชิ้นมาจากปารีส หรือจะเป็นเพราะในวันนั้นเป็นที่ชุมนุมของเหล่าดารานางแบบดั่ง ๆ หรืออาจเพราะความฟุ้งกระจายของกลิ่น POISON ก็ไม่ทราบแน่ แต่ก็สามารถทำให้บริเวณนั้นเป็นที่ดึงดูดสายตาทุกคู่ที่อยู่ในเซ็นทรัล ชิดลมได้พร้อม ๆ กัน นับว่ากลยุทธ์การแนะนำสินค้าใหม่แบบนี้ประสบความสำเร็จไม่เท่าทีเดียว แต่มีข้อนำสังเกตประการหนึ่งที่ว่าเพราะเหตุใด CD จึงมาจัดงานนี้ที่บริเวณ Grand Hall ของห้างเซ็นทรัลชิดลมซึ่งตามความเห็นของ “ผู้จัดการ” เห็นว่าค่อนข้างจะคับแคบและไม่เป็นสัดส่วนเฉพาะสำหรับแขกที่มางานกันคับคั่งอย่างในวันนั้น แหล่งข่าวรายเดิมในข้อข้องใจให้ว่า “เราเริ่มจัดแนะนำ POISON เป็นครั้งแรกที่ Galleries de la fayette ประเทศฝรั่งเศส หลังจากนั้นก็ขยายไปยังประเทศอื่น ๆ ในยุโรป ผลปรากฏว่าภายหลังจากการแนะนำ POISON ก็ขายดีเป็นเทน้ำเทท่า ทำยอดขายสูงสุด ผลสำเร็จชิ้นโบว์แดงนี้ทำให้ CD วางแผนจะขยายตลาด POISON มาในแถบเอเชียด้วย เป็นต้นว่าที่ประเทศไทย ญี่ปุ่น ฮองกง สิงคโปร์ มาเลเซีย ฯลฯ โดยกำหนดเวลาการแนะนำพร้อม ๆ กันปลายเดือนมีนาคม ปี 2529 ส่วนใครจะเลือกเอาวันใด เวลาใดก็ว่ากันตามฤกษ์สะดวกของแต่ละประเทศ แต่กลยุทธ์ที่ต้องดำเนินการเหมือน ๆ กันก็คือสถานที่จัดซึ่งจะต้องจัดที่ห้างสรรพสินค้าเช่นเดียวกับ



ฝ่ายเซ็นทรัลชิดลมและฝ่าย CD ร่วมด้วยคารา นางแบบชื่อดัง ร่วมชมความอร่อยของเด็กขนาด ใหญ่ที่สั่งทำพิเศษจากไฮแอท เซ็นทรัลพลาซ่า

รุจิตร สุระเสรีพร (ซ้ายสุด) ผู้จัดการ CD จาก Hageme- yer (ประเทศไทย) และ Mr. Hener W. Homan (คนกลาง ผูกไทด์) กรรมการผู้จัดการ CD ปารีส พร้อมทั้งคณะผู้ติดตาม มายืนในให้นักข่าวกดชัตเตอร์ร่วมกับคารา นางแบบดั่ง ๆ ของไทยที่นับเป็นจุดเด่นของงาน อีกจุดหนึ่ง

การจัดที่ Galeries de la fayette ในฝรั่งเศส เนื่องจากได้พิสูจน์ผลมาแล้วว่าประสบความสำเร็จอย่างมากมา...”

ในบริเวณ Grand Hall ห้างเซ็นทรัลชิดลมวันนั้นอบอวลไปด้วยกลิ่นของ POISON ที่พนักงานสาวของ CD คอยเดินถือ POISON ทดลองกลิ่นให้กับแขกที่มาในงานทุกคน จนกลิ่นใหม่ปนกันกับกลิ่นเก่าให้ยุ่งไปหมด สาว CD ทุกคนสวมชุดฟอรัมสีเขียวยาวถึงเข่า เพิ่งจะเปลี่ยนจากฟอรัมเดิมให้ใหม่หมด ๆ เพื่อให้เข้ากับ packaging ของ poison โดยเฉพาะ

จุดเด่นของงานประการหนึ่งก็คือเคาน์เตอร์วางโชว์ poison ซึ่งเป็นสีเขียวมรกต

เหมือนสีขูดน้ำหอม “ผู้จัดการ” ได้รับคำชี้แจงจากคนกันเองในตระกูลจิราธิวัฒน์ว่า “ทาง CD ส่งอุปกรณ์ทุกชิ้นมาจากปารีส แล้วมาประกอบขึ้นเองในที่นี้โดยให้ทางเซ็นทรัลชิดลมเป็นผู้จัด Display ให้ซึ่งก็ไม่ใช่ใครที่โหดอื่นก็ถูกสาวคนหนึ่งของจิราธิวัฒน์ที่ร่ำเรียนมาทาง Decorate จากอเมริกาแล้วกลับมาทำงานให้กับเซ็นทรัลชิดลมนี้เอง”

นอกจากความเด่นในเรื่องเคาน์เตอร์แล้ว ยังนำสายตาแขกได้ด้วยเด็กขนาดใหญ่อุปทรง 8 เหลี่ยมที่สั่งทำขึ้นเป็นพิเศษสำหรับงานนี้โดยเฉพาะจากโรงหล่อไฮแอท เซ็นทรัลพลาซ่า และก็ได้รับคำชมจากแขกในงานอย่าง ดวงดา คุณกะมณี คารานางแบบชื่อดังว่า “อืมม...เด็ก

เก๋อ่อยจังนะ...” งานนี้เป็นอีกงานหนึ่งที่เห็นลูกหลานตระกูลจิราธิวัฒน์มาชุมนุมกันเพียบ นำทีมโดยเสี่ยวันชัย เคียงไหล่มาด้วยสุทธิธรรมและมาดามสั่นหูจ๋า ร่วมด้วยสาว ๆ ในตระกูลอีกหลายคน นับได้ว่าเป็นงานที่อยู่ในระดับสำคัญไม่เท่าทีเดียวสำหรับห้างเซ็นทรัลชิดลม

POISON เป็นของเล่นใหม่จาก CD อีกชิ้นหนึ่งที่ออกมาสำหรับผู้นิยม “เล่น” ยี่ห้อสนนราคาก็ไม่กระไรนักหนาตามที่คนใน CD บอกมาว่า “ราคาเราอยู่ในระดับที่กินเงินเดือนน้อยก็สามารถซื้อใช้ได้ เพราะขนาดเล็กสุดก็แค่ 800 บาทเท่านั้นเอง...” ก็เท่านั้นเอง...น่าเล่นนะ....



กลับขาว...เป็นดำทันที ไม่มีในธรรมชาติ

เพราะธรรมชาติคือความพิถีพิถันบรรจงสร้างให้สรรพสิ่งเกิดอย่างค่อยเป็นค่อยไป เพื่อให้คุณและใคร ๆ ไม่ตกใจในความเปลี่ยนแปลง

ใหม่...ไวทาลิส น้ำมันแต่งผมดำ ใช้สะดวก ไม่เหนียวเหนอะหนะ ไม่เปรอะเปื้อน ให้ความดำแก่เส้นผมอย่างค่อยเป็นค่อยไปทุกครั้งที่ใช้ จนคล้ายธรรมชาติเป็นใจให้ดำอย่างไม่มีใครจะทันสังเกต ทั้งยังช่วยจัดผมให้เข้ารูปทรงคงตามต้องการ

ให้ไวทาลิส...น้ำมันแต่งผมดำ ช่วยสร้างความสง่าสมภาคภูมิ เพื่อผมดำอ่อนวัย คล้ายธรรมชาติสร้าง...ทุกวัน

ไวทาลิส

น้ำมันแต่งผมดำชนิดน้ำ



ไอหะ

วิธีธรรมชาติ...
เพื่อผมดำอ่อนวัย

“ความลำบากของเศรษฐกิจ” เมื่อเอสโซ่พัฒนาระบบโอเอในไทย

■ “ขณะนี้ในหน่วยงานสำคัญ ๆ ของเราจะต้องมีจอ 2 จอ อันนั้นก็มีความลำบากของเศรษฐกิจ (อย่างเอสโซ่) อย่างหนึ่ง คือจอหนึ่งสำหรับเอาข้อมูลจากคอมพิวเตอร์มาอีกจอหนึ่งสำหรับส่งข้อมูลไป” พิศนัฐ จิรภิญโญ รองผู้จัดการฝ่ายจัดส่งวิศวกรรม บริษัท เอสโซ่ สแตนดาร์ดประเทศไทย จำกัด เล่าให้ฟังถึงความยากลำบากในการพัฒนาระบบ OFFICE AUTOMATION หรือที่เรียกกันสั้น ๆ ว่าระบบ O.A. (โอเอ) ขึ้นในเอสโซ่ ซึ่งปัจจุบันเอสโซ่เป็นบริษัทที่พัฒนาระบบโอเอก้าวหน้าที่สุดในประเทศไทย

พิศนัฐ นั้นเพิ่งย้ายมาอยู่ฝ่ายจัดส่งวิศวกรรมไม่กี่เดือนนี้เอง ก่อนหน้านั้นเขาคลุกคลีอยู่กับฝ่ายคอมพิวเตอร์มาตลอดเวลาการทำงาน 17 ปี ที่เอสโซ่ในไทย และเป็นผู้พัฒนาระบบโอเอในเมืองไทยเมื่อ 3 ปีที่ผ่านมา หลังจากบริษัทแม่ในสหรัฐเริ่มพัฒนามาได้ 2 ปีเต็ม ๆ แล้ว

ด้วยพื้นฐานปริญญาตรีและโทวิศวกรรมไฟฟ้าจากญี่ปุ่น ก็ดูเหมือนจะทำให้พิศนัฐค่อนข้างจะคุ้นชินกับการพัฒนาทางเทคโนโลยีของญี่ปุ่นในด้านคอมพิวเตอร์ว่าจะไปได้เร็วกว่าสหรัฐในวันข้างหน้า

“ผมว่าญี่ปุ่นจะสามารถพัฒนาคอมพิวเตอร์ที่รับคำสั่งด้วยคำพูดได้เร็วกว่าอเมริกา เพราะญี่ปุ่นมีเสียงพูดแค่ 50 เสียง ในขณะที่อเมริกามีเสียงพูดมากกว่ากันเยอะ” พิศนัฐพูดถึงคอมพิวเตอร์ในวันข้างหน้าที่ไม่ต้องมีคีย์บอร์ด ซึ่งจะทำให้คอมพิวเตอร์รับใช้มนุษย์ได้อีกเหลือนั่น

กลับมาที่ระบบโอเอของเอสโซ่ ที่ใช้โอเอในการเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานในออฟฟิศอย่างน่าทึ่ง จากเดิมที่ต้องใช้เวลาถึง 3 เดือนในการทำงานบุคคลประจำปี แต่เดี๋ยวนี้ไม่เกินวันที่ 15 มกราคม ของทุกปีก็สามารถส่งมอบให้กับบริษัทแม่ในต่างประเทศได้แล้ว

“แต่ที่คิดที่สุดมันควรจะเป็นอย่างนี้ไม่กี่ชั่วโมงหลังจากปิดงบประมาณไปแล้ว ซึ่งผมคิดว่าในอนาคตอันใกล้มันจะต้องเป็นไปได้”

นอกจากนี้การมีระบบโอเอ ก็ช่วยให้สามารถเชื่อมโยงการใช้คอมพิวเตอร์ในการเก็บข้อมูลกับการรับส่งเอกสารระหว่างหน่วยงานต่าง ๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศได้รวดเร็วและมีความถูกต้องแม่นยำขึ้น เพราะคอมพิวเตอร์ที่เชื่อมโยงกันแล้วจะทำให้งานเอกสารกลายเป็นเรื่องไร้สาระไปเลย

“ของเรามีอยู่ 2 ระบบ คือ ระบบตัวเลขข้อมูลกับระบบเอกสาร และเมื่อต้องทำทั้งในประเทศและต่างประเทศด้วย ก็เลยทำให้เราต้องมีเน็ตเวิร์คถึง 4 เน็ตเวิร์คด้วยกัน แต่ข้อเสียของระบบคอมพิวเตอร์ปัจจุบันก็คือเราจะใช้เครื่องที่



พิศนัฐ รองผู้จัดการฝ่ายขนส่งวิศวกรรม บริษัทเอสโซ่ สแตนดาร์ดประเทศไทย จำกัด ผู้เริ่มนำระบบโอเอมาใช้กับเอสโซ่จนทำให้พนักงานที่นี่ไม่มีเวลาว่างกันเป็นแถว เพราะเครื่องช่วยทำงานในออฟฟิศจนอึดอัดกันไม่ได้แล้วนั่นเอง

บันทึกข้อมูลมาส่งเอกสารไม่ได้ เราก็เลยต้องใช้ทั้ง 2 เครื่องพร้อมกัน เพราะบริษัทยักษ์ใหญ่ด้านเครื่องคอมพิวเตอร์ซึ่งทำเรื่องคำนวณได้เร็วมากไม่สนใจเรื่องส่งเอกสาร ในขณะที่ยักษ์เล็กที่เก่งเรื่องส่งเอกสารก็ทำคำนวณไม่เก่งแล้ว 2 ยี่ห้อนี้ก็ไม่ได้พูดกัน เรามีหน้าที่จับยักษ์ 2 ตัวนี้มาเชื่อมกันแต่มันก็เสียเวลามาก เราอยากให้มันเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน เวลาส่งข้อมูลขึ้นหนึ่งมันควรจะมั่วเดียวและทำได้ทุกอย่าง”

นี่ก็มูลเหตุที่ทำให้ยักษ์น้ำมันอย่างเอสโซ่ต้องลำบากใจอยู่กับจอเทอร์มินอล 2 จออย่างที่ว่าในตอนแรก

แต่ความฝันของพิศนัฐก็ยังไม่เป็นความจริง ได้แต่หวังว่ายักษ์ใหญ่กับยักษ์เล็กทั้ง 2 จะพูดคุยกันรู้เรื่องในวันข้างหน้า ที่น่าจำก็คือแม้แต่บริษัทแม่ในอเมริกาก็เจอปัญหานี้เหมือนกันและก็ยังปวดหัวกับปัญหาหน้าปากคอกเช่นกัน ไม่ต่างกันเท่าไร

ใครอยากรู้ว่ายักษ์ใหญ่ยักษ์เล็กที่ว่าเป็นยี่ห้อใด ลองถามคนในวงการคอมพิวเตอร์คนไหนดูก็ได้

มีปัญหานี้ที่คนชอบถามกันมาก ๆ ก็คือเมืองไทยพร้อมหรือยังกับการนำระบบโอเอเข้ามาใช้ เพราะยังมีแรงงานคนว่างงานอยู่เหลือเฟืออย่างทุกวันนี้

“ผมไม่ชอบคำถามนี้เลย มันอยู่ที่ว่าเราอยากทำหรือเปล่า และเรากำลังทรัพยากรหรือเปล่า ผมว่าคิดให้ดีแล้วคุณเริ่มได้เลยไม่ต้องมาห่วงเรื่องคนตกงานหรอก เพราะเขาจับกันแล้วคอมพิวเตอร์สร้างงานใหม่ ๆ ให้คนมากกว่าที่มีมาแทนที่เสียอีก แล้วขอที่อย่าคิดเพียงแค่ว่า จะเอาคอมพิวเตอร์มาใช้แทนแค่พิมพ์ดีด ถ้าจะใช้คุณต้องใช้ให้เป็นระบบ แล้วค่อย ๆ พัฒนาขึ้นมา ถ้าคิดได้อย่างนี้ โอ.เค.”

คุณอยากเอาระบบโอเอมาใช้ในสำนักงานของคุณหรือยังละ

สำหรับเครื่องจักร ที่หยุดพักไม่ได้ ตลับลูกปืน SKF ไม่ยอมพักเช่นกัน



เพราะ SKF ออกแบบมาให้เหมาะสมกับลักษณะงานโดยเฉพาะ ไม่ว่างานนั้นจะหนักเพียงไร วิศวกรผู้ผลิต SKF คำนึงเสมอว่า ถ้าตลับลูกปืนชำรุดบ่อย เครื่องจักรต้องหยุดซ่อม ย่อมหมายถึง การสูญเสียทางเศรษฐกิจ เวลา และค่าใช้จ่ายเป็นจำนวนมาก ด้วยเหตุนี้เอง.....

ตลับลูกปืน SKF ทุกชนิดและทุกขนาด จึงต้องผ่านกรรมวิธีการผลิตและตรวจสอบอย่างพิถีพิถันจากวิศวกรผู้เชี่ยวชาญทุกครั้ง

ก่อนนำออกจำหน่าย เพื่อให้ได้คุณภาพตรงตามมาตรฐาน, แข็งแกร่ง และทนทานเป็นสำคัญ ซึ่ง SKF กล้ารับประกัน

ตลับลูกปืน SKF มีทุกชนิด ตั้งแต่ตลับลูกปืนเม็ดกลมชนิดร่องลึกแบบธรรมดาแบบเม็ดกลม 2 แถวชนิดปรับศูนย์เอง ไปจนถึงแบบเม็ดหมอนอันสลับบัซซัน ซึ่ง SKF เป็นผู้คิดค้น และเป็นผู้ผลิตรายใหญ่ที่สุดรายหนึ่ง

SKF พัฒนาไม่หยุดยั้ง ด้วยรัง POLYAMIDE สารสังเคราะห์ซึ่งสามารถฉีดให้เป็นรูปทรงโค้งมนตามลักษณะลูกปืน จึงลดแรงเสียดสี และอุณหภูมิของตลับลูกปืนขณะทำงาน

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ตามร้านตัวแทนจำหน่ายที่อยู่ใกล้ท่าน หรือที่บริษัท อีสต์ เอเชียติก (ประเทศไทย) จำกัด โอเรียนเต็ลแมชีนแอร์สโตร์ เราพร้อมที่จะบริการให้คำปรึกษาแนะนำในการเลือกใช้ตลับลูกปืนที่เหมาะสมกับคุณเสมอ

SKF

EAC โอเรียนเต็ลแมชีนแอร์สโตร์

บริษัท อีสต์เอเชียติก (ประเทศไทย) จำกัด

539 ถนนจักรกร กรุงเทพมหานคร 10100 โทร. 221-8161-5, 222-5102-5

สุวัฒน์ แดงพิบูลย์สกุล-โกดัก(ประเทศไทย) บทเรียนที่ต้องจดจำกันไปอีกนาน

ลูกจ้างฟ้องร้องนายจ้างเป็นคดีความต่อศาลแรงงานนั้น มีพบเห็นกันอยู่ไม่ได้ขาด เพียงแต่ก็คงจะนานๆ ทีที่ฝ่ายระดับ “ไวก้อลาร์” ดังเช่นกรณีทีสุวัฒน์ แดงพิบูลย์สกุลอดีตผู้จัดการฝ่ายขายคนหนึ่งของโกดักฟ้องร้องบริษัท ครั้ง และก็อาจจะเป็นกรณีแรกที่ตัวลูกจ้างอย่างสุวัฒน์นั้น ดำเนินคดีขณะยังนั่งทำงานอยู่ในโกดักไปตามปกติ กรณีที่บานปลายอย่างทีใครก็คงคาดไม่ถึงและคงไม่มีใครคาดหมายได้ว่าจะจบลงในรูปแบบใด



การต่อสู้ที่ต้องบันทึกไว้เป็นประวัติศาสตร์

ลูกจ้างไม่ใช่ลูกจ้างธรรมดาสามัญ หากแต่เป็นลูกจ้าง
โกดักผู้เป็นนายจ้างก็คงจะเป็นเรื่องที่น่าสนใจๆ จะเกิดสัก
(โดยไม่ปกติสุขนัก) กรณีพิพาทแรงงานกรณีนี้เป็น

■ เรื่องโดย ไพศาล มังกรไชยา

หนุ่มใหญ่วัย 44 ปีอย่างสุวัฒน์ แดงพิบูลย์สกุล นั้นไม่ใช่คนเด่น
คนดัง ชีวิตของเขาดำเนินไปอย่างเรียบ ๆ ไม่ต่างจากคน ชั้นกลาง
ทั่ว ๆ ไป

สุวัฒน์ จบการศึกษาสูงสุดปริญญาตรีวิทยาศาสตร์บัณฑิต
-เทคนิคการแพทย์สาขารังสีเทคนิค จากมหาวิทยาลัยมหิดล
(เมื่อครั้งที่ยังใช้ชื่อมหาวิทยาลัยแพทยศาสตร์) ที่ศิริราชเมื่อปี 2511
เขามีผลการเรียนดีคนหนึ่ง เคยได้รับทุนโคลัมโบไปอบรมและฝึกงาน
ทางด้านเอกซเรย์ ที่ประเทศญี่ปุ่นเป็นเวลา 5 เดือนกว่า ๆ แล้วมา
ทำงานที่สถาบันมะเร็งแห่งชาติ 2 ปี

จากนั้นก็เข้าทำงานกับบริษัทโกดัก (ประเทศไทย) ในตำแหน่ง
พนักงานขายฝ่ายเทคนิคผลิตภัณฑ์เอกซเรย์เมื่อปี 2513 วันที่ 1
เดือนเมษายนหรือ 16 ปีที่แล้ว ซึ่งก็เป็น 16 ปีที่สุวัฒน์ผ่าน “นาย”
มาหลายคนโดย “นาย” ที่เขาเป็นผู้ได้บังคับบัญชาโดยตรงนานที่สุด
ก็คือ ณรงค์ จิ่วงูร ผู้จัดการใหญ่ฝ่ายการตลาดของโกดัก (ประเทศไทย)
คนปัจจุบัน

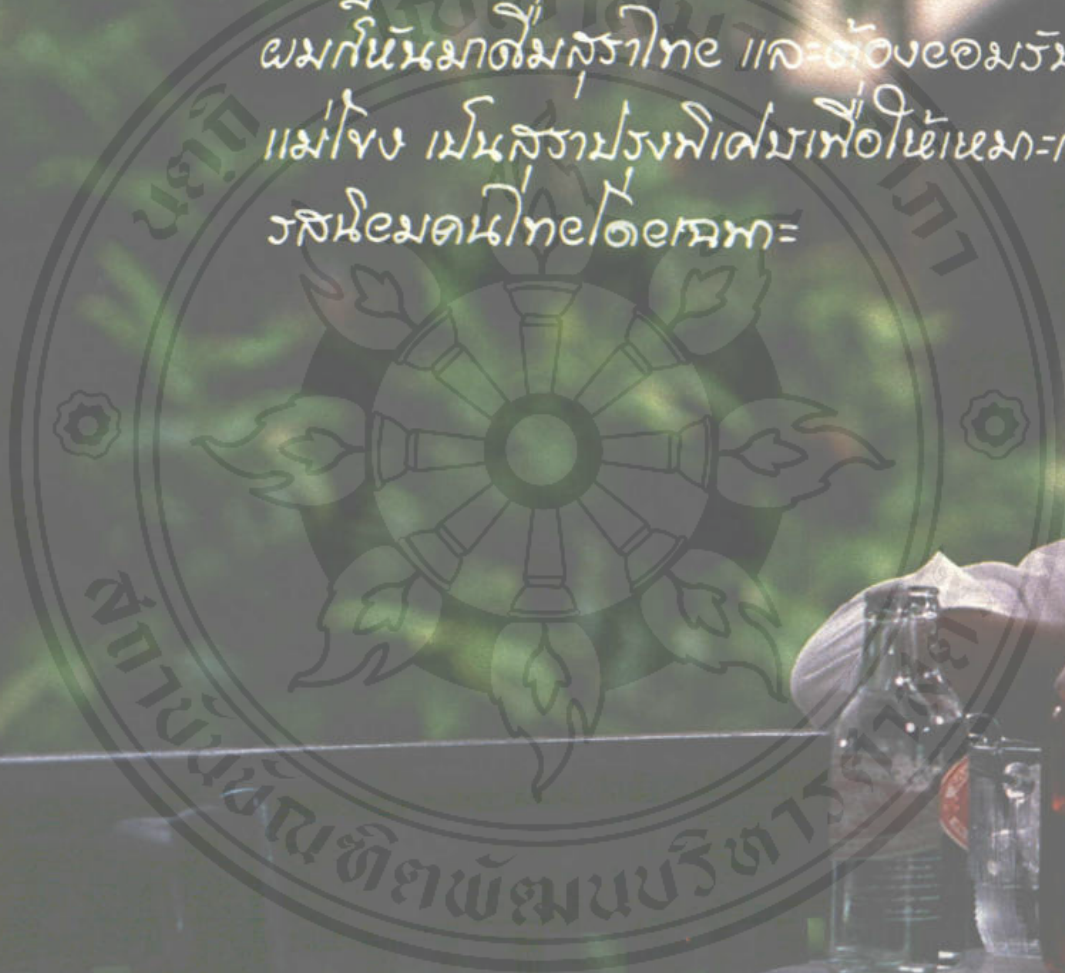
ณรงค์ จิ่วงูร นั้นอายุ 44 ปีเท่ากับสุวัฒน์ แต่เริ่มงานก่อน
สุวัฒน์ 5 ปี ณรงค์แรกที่เขย่งเข้าทำงานกับโกดักในตำแหน่ง
แอดเวอร์ไทซิงซัพเปอร์ไวเซอร์แล้วย้ายเข้ามาอยู่ในฝ่ายขายเมื่อปี
2514 หลังจากที่สุวัฒน์เริ่มงานในฝ่ายนี้แล้ว 1 ปี

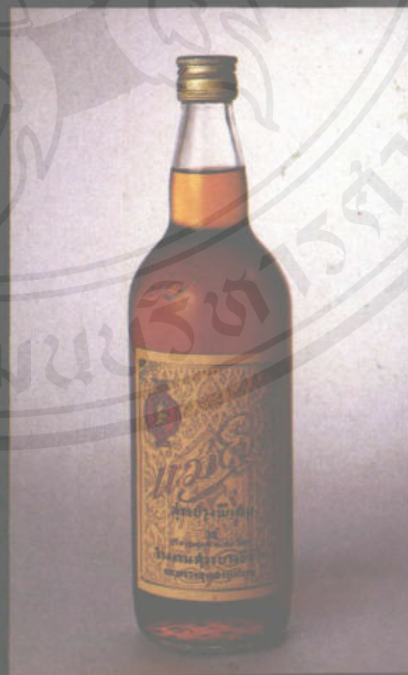
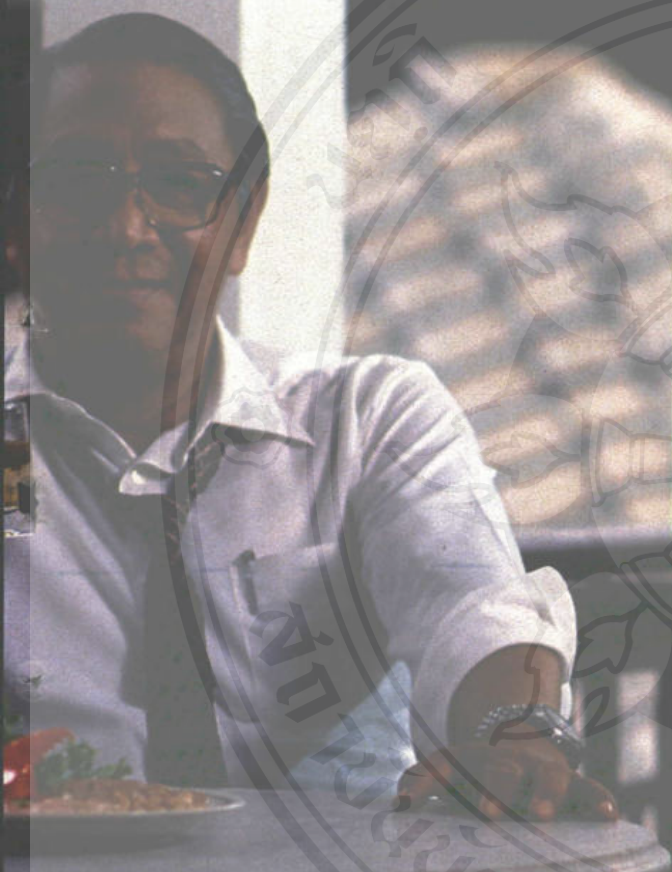
ณรงค์ ก้าวขึ้นดำรงตำแหน่งเป็นผู้จัดการฝ่ายขายเมื่อปี 2516
เป็นผู้จัดการฝ่ายการตลาดเมื่อปี 2521 และขยับฐานะขึ้นมาเป็น
ผู้จัดการใหญ่ฝ่ายการตลาดเมื่อไม่กี่ปีมานี้เอง

ก็พูดกันระดับวงในว่าสำหรับณรงค์นั้น ตำแหน่งผู้จัดการ
ใหญ่คนไทยคนแรกของโกดักสาขาประเทศไทยไม่ใช่สิ่งที่อยู่ไกล
เกินเอื้อม แต่ละก้าวของณรงค์จึงเป็นแต่ละก้าวที่สูงขึ้นและสูงขึ้น
มาโดยตลอด

ซึ่งก็คงคล้าย ๆ กับสุวัฒน์ เพราะ สุวัฒน์ก็ได้รับการ
“โปรโมท” มาเป็นลำดับ

"ผมเคยดื่มสุราต่างประเทศแทบทุกชนิด
เมื่อรู้ภาคมันโหมะนี่เมา
ผมก็นั่นมาดื่มสุราไทย และต้องยอมรับว่า
แม่โขง เหม่นสุราฝรั่งดื่มเพื่อใช้เมา-กับ
รสนิยมคนไทยได้เอร็ดทุก=





แมงเฒ่า

ยอดสุราของไทย



รักไทย รัก

BOSE

makes every seat
in the room
the best seat
in the house.



The Bose 16.2 system



The Bose 8.2 system



ลำโพงเป็นส่วนประกอบสำคัญของเครื่องเสียง ที่มีส่วน
อย่างสำคัญในการสร้างบรรยากาศอันสุนทรีย์ในการฟังเพลงแก่คุณ
ดังนั้นเมื่อคุณตัดสินใจที่จะซื้อลำโพงสักตัวหนึ่ง ควรจะใส่ใจเลือก
ก่อนว่าเงินที่คุณจ่ายไปนั้นได้ซื้อสิ่งเหล่านี้ไว้ด้วย คือ

1. ลำโพงที่ออกแบบโดยเฉพาะสำหรับระบบสเตอริโอ
สมบูรณ์แบบ ซึ่งหมายความว่า ไม่ว่าคุณจะนั่งอยู่มุมไหนของ
ห้อง คุณจะสามารสดมผัสเสียงจาก ลำโพงในระบบสเตอริโอ
เท่าเทียมกัน

2. ด้วยระบบการควบคุมเสียงสมัยใหม่ ได้สร้างมิติใหม่
ขึ้นในเสียงเพลง ทำให้คุณรู้สึกเหมือนเสียงเพลงนั้น เคลื่อนตรง
มาสู่คุณและให้ความสุนทรีย์แก่คุณโดยเฉพาะ

3. ทุกชิ้นส่วนและการประกอบเป็นลำโพง ได้จัดทำอย่าง
พิถีพิถัน และจะมีระบบควบคุมเสียงเป็นพิเศษ

4. สามารถใช้กับเครื่องเสียงทุกระบบโดยเฉพาะระบบดิจิทัล
เนื่องจากประสิทธิภาพการประมวลผลสัญญาณที่ไพเราะในโดมีสูงมา
เป็นเวลานาน

คุณอาจนึกไม่ถึงว่า คุณสมบัติทั้ง 4 ประการนั้น รวม
อยู่อย่างกลมกลืนในลำโพง BOSE ซึ่งเป็นสิ่งที่คุณคุ้นเคย
มานานแสนนาน

บริษัท อีทวโสภา จำกัด

ตัวแทนเครื่องเสียงดีที่สุดในประเทศไทย

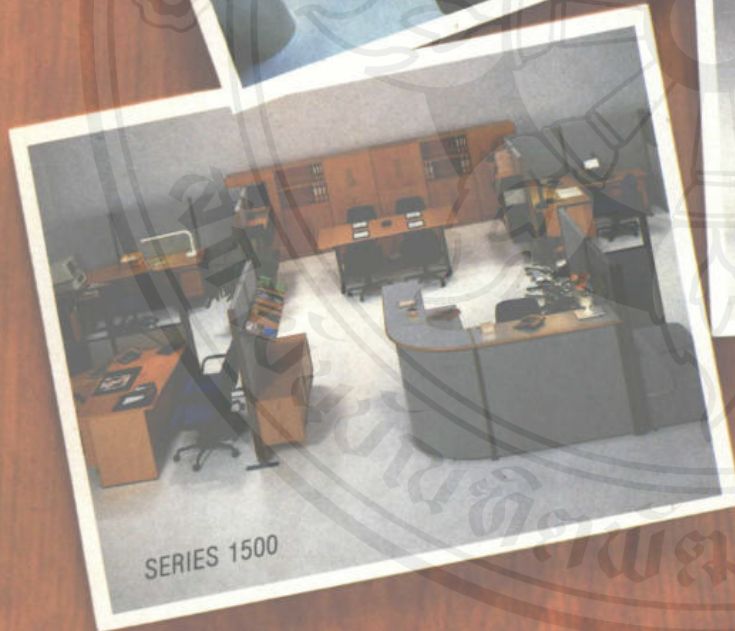
60-62 ถนนสีพระยา กรุงเทพฯ 10500 โทร. 2346467-8

อาร์ อซิสเต็ม

ให้ครบทุกอย่าง...
อย่างที่คุณต้องการ
และงบประมาณกำหนด



SERIES 2000



SERIES 1500



COMSET

การซื้อออฟฟิศเฟอร์นิเจอร์เป็นการลงทุนระยะยาว
ออฟฟิศเฟอร์นิเจอร์ที่ดี มีผลช่วยเพิ่มประสิทธิภาพงาน
ได้ ทั้งยังเป็นหน้าตาของบริษัทและสร้างชีวิตชีวา
ให้ออฟฟิศ ก่อนตัดสินใจซื้อ จึงควรพิจารณาให้ละเอียด
พิจารณา อาร์ อซิสเต็ม คุณจะพบว่า เรามีดีพร้อมทุกอย่าง
มีให้คุณครบทุกสิ่ง ทั้งในสิ่งที่ผู้อื่นมี และในสิ่งที่ผู้อื่นไม่มี
ได้แก่ ให้ความเป็นระบบระเบียบ, ให้ความประหยัดพื้นที่,
ให้ความสะดวกสบาย, ให้ความภูมิฐานทันสมัย, ให้ไม่มีสิ่งที่
สวยแต่ใช้ไม่ได้, ไม่ใช้สีที่จางลง, ให้บรรยากาศมีชีวิตชีวาทำ
งาน, ให้ความแข็งแรงทนทาน, ให้ประสิทธิภาพงานเพิ่มพูน,
ให้ความคุ้มค่าระยะยาว, และมีโต๊ะ 2 แบบให้คุณเลือกตาม
กำลังงบประมาณ คือ Series 2000 ที่เทียบพร้อมสมบูรณ์แบบ
และ Series 1500 ที่พร้อมสนองงบประมาณที่จำกัด ทั้งยังมี
คุณสมบัติ ได้ตั้งคอมพิวเตอร์ที่มีหน้าจอชนิดจอแบน และแทน
วางด้วยบอร์ดแยกอิสระจากกัน สามารถจัดปรับระดับและระยะ
ได้ตามความถนัดของร่างกายและสายตาผู้ใช้



พื้นโต๊ะปรับระดับลาดเอียง
ได้ตามความถนัด



เราได้มีช่องซ่อนสายไฟสายโทรศัพท์
ไว้กับดีไซน์ที่ตา



ฐานขาโต๊ะ ปรับระดับสูงต่ำ
ให้เหมาะกับสภาพพื้นที่ที่ตั้งได้

สุวรรณจากจุดเริ่มต้นที่ตำแหน่งพนักงานขายฝ่ายเทคนิคด้านผลิตภัณฑ์เอกซเรย์เงินเดือน 4,515 บาท ในปี 2516 ได้เดินทางไปทำงานและเรียนต่อที่สหรัฐฯและกลับมาเริ่มงานในตำแหน่งเดิมปีเดียวกันปี 2518 ปรับตำแหน่งขึ้นมาเป็นโปรดักท์กรุป เซลล์ซูเปอร์ไวเซอร์เงินเดือน 9,450 บาท และเป็นผู้จัดการขายแผนกผลิตภัณฑ์ทางการแพทย์เมื่อปี 2522 อยู่ในตำแหน่งเดียวกันนี้จนถึงปี 2527 เงินเดือนล่าสุด 33,480 บาท

สำหรับโกดัก (ประเทศไทย) แล้วก็ต้องยอมรับว่าความสำเร็จของผลิตภัณฑ์ทางการแพทย์ที่ประกอบด้วยฟิล์มเอกซเรย์เครื่องล้างฟิล์มและน้ำยาล้างฟิล์มเป็นอาทินั้นสุวรรณเป็นคนที่อยู่เบื้องหลังมาตั้งแต่ต้น

และสำหรับโกดักทั่วไปทุกภูมิภาคของโลก สุวรรณคือผู้เชี่ยวชาญทางด้านผลิตภัณฑ์ทางการแพทย์ที่อยู่ในระดับหัวแถวคนหนึ่งทีเดียว

“สุวรรณเขาขายผลิตภัณฑ์ประเภทนี้มาตั้งแต่ยังไม่ตั้งเป็นแผนก จนกลายเป็นแผนก ๆ หนึ่งในฝ่ายการตลาดของโกดักประเทศไทย ในย่านเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ก็ต้องเรียกเขาว่ามือแม่ที่สุด” คนที่รู้จักสุวรรณและงานของสุวรรณเล่าให้ฟัง

เพราะฉะนั้นเมื่อ ณรงค์ จิวกร มีู่ทางที่อาจจะก้าวขึ้นไปถึงจุดสูงสุดในโกดัก (ประเทศไทย) ซึ่งณรงค์ก็ไม่ปิดบังความทะเยอทะยานประการนี้ของเขาด้วยความที่เชื่อมั่นของตนมาก ๆ ก็คงไม่ใช่เรื่องแปลกหากสุวรรณที่ก็อยู่มาเก่าแก่เหมือนกันจะคิดฝันถึงเก้าอี้ผู้จัดการใหญ่ฝ่ายการตลาดบ้าง

น่าจะต้องชมเชยเสียอีกที่โกดักมีคนรักความก้าวหน้าเช่นสุวรรณ

“ก็ไม่ได้หวังอย่างเอาเป็นเอาตายว่า จะต้องได้ตำแหน่งนี้หรอก ผมว่าคนระดับผู้จัดการแผนกหลาย ๆ คนก็ต้องคิด เพียงแต่ผมบางทีก็ชอบพูดอะไรตรง ๆ ผมเคยพูดกับณรงค์อย่างน้อยก็ครั้งหนึ่งว่า ถ้าคุณณรงค์คิดว่าตัวเองสามารถขึ้นไปดำรงตำแหน่ง



แห่งผู้จัดการใหญ่ได้ คือเขาเคยพูดกับพวกเราหลายครั้ง สำหรับผมนั้นก็คงอยากนั่งเก้าอี้ผู้จัดการฝ่ายการตลาดเหมือนกัน พอผมพูดออกมาสีหน้าเขาแปลกมาก เขาประกาศเลยว่ารับรองพวกคุณ ๆ นี่ไม่มีทางได้นั่งเก้าอี้ตัวนี้แน่ ถ้าผมต้องขึ้นไปเขาก็ต้องเอาคนจากที่อื่นมานั่งแทนผม...” สุวรรณเปิดใจเล่ากับ “ผู้จัดการ”

อาจจะเป็นไปได้ที่เมื่อณรงค์ จิวกร กลับจากการเข้าฝึกงานในคอร์สระดับสูงของบริษัทแม่ที่โรเชสเตอร์นิวยอร์กในปลายปีนี้ (ณรงค์ไปเข้าคอร์สที่รู้กันว่าเป็นคอร์ส “เตรียม” ผู้จัดการใหญ่ เมื่อต้นปี 2528 นี้เอง) ณรงค์จะต้องเตรียมตัวเพื่อขึ้นรับตำแหน่งผู้จัดการใหญ่แทนเจี๊ยะ สมิต ผู้จัดการใหญ่โกดัก (ประเทศไทย) คนปัจจุบันซึ่งเข้ามารับตำแหน่งเมื่อต้นปี 2527 หลังการเปิดสำนักงานแห่งใหม่ที่ถนนวิภาวดีรังสิตแทนสำนักงานแห่งเก่าที่ถนนทรัพย์สินบางรักไม่นานนัก

ก่อนหน้าการออกเดินทางไปต่างประเทศที่ต้องใช้เวลาอยู่นั้นปีเต็ม ๆ ณรงค์ก็เลยถือโอกาสส่งลาด้วยคำสั่งฉบับหนึ่งตั้งแทนให้เจี๊ยะ สมิต ผู้จัดการใหญ่ลงนาม

เป็นคำสั่งที่ตั้งชื่อไว้สวยหรูมากว่า “การปรับโครงสร้างใหม่ในฝ่ายการตลาด”

ประกาศออกมาเมื่อวันที่ 15 มกราคม 2528 เริ่มมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2528 เป็นต้นไป ซึ่งสำหรับสุวรรณ แดงพิบูลย์สกุล แล้วเมื่อเขาได้รับคำสั่งเขาทราบในทันทีว่ามันเป็นคำสั่งที่ออกมาเพื่อ “ฆ่า” เขาชัด ๆ

“ฝ่ายการตลาดได้มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างใหม่ ให้แผนกตลาดทางการแพทย์ (MEDICAL MARKET) ไปรวมอยู่ในแผนกผลิตภัณฑ์ถ่ายภาพอาชีพ (PROFESSIONAL), ผลิตภัณฑ์ถ่ายภาพทางอากาศ (AERIAL), ผลิตภัณฑ์กราฟิก (GRAPHICS) และส่วนขายราชการ” ข้อความตอนหนึ่งของคำสั่งนี้ระบุ

กานต์ โกสินทรกุล ผู้จัดการขายแผนกผลิตภัณฑ์ถ่ายภาพอาชีพ, ผลิตภัณฑ์ถ่ายภาพทางอากาศ ผลิตภัณฑ์กราฟิก และส่วนขายราชการซึ่งเป็นแผนก ๆ หนึ่งที่รวมงานเอาไว้ 4 ด้านถูกสั่งให้เพิ่มความรับผิดชอบการขายผลิตภัณฑ์ทางการแพทย์แทนสุวรรณ กลายเป็นแผนกที่กานต์จะต้องรับงานไปทั้งหมด 5 ด้าน

ส่วนสุวรรณ จากตำแหน่งผู้จัดการขายแผนกผลิตภัณฑ์ทางการแพทย์ก็ถูกสั่งให้ไปอยู่ในตำแหน่ง “ผู้พัฒนาการตลาดพิเศษ” หรือที่โกดักเรียกว่า MARKETING DEVELOPMENT SPECIALIST ทำหน้าที่เป็นผู้ให้การประสานงานและให้การสนับสนุนธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับตลาดผลิตภัณฑ์ถ่ายภาพอาชีพ ผลิตภัณฑ์กราฟิก และผลิตภัณฑ์ทางการแพทย์

โดยให้ขึ้นตรงตามสายบังคับบัญชา กับกานต์ โกสินทรกุล

“พูดกันง่าย ๆ ก็คือลดตำแหน่งผมจากตำแหน่งบริหารมาอยู่ในตำแหน่งผู้ปฏิบัติงานตามสั่ง ลดขั้นผมที่เคยอยู่ในเกรด 43 มาอยู่เกรด 41 (เกรดของพนักงานโกดักโดยคร่าว ๆ นั้นแบ่งเป็น ตารางที่ 1 กับตารางที่ 2 คล้าย ๆ กับการแยกเป็นขั้นประทวนกับขั้นสัญญาบัตรซึ่งขั้นเงินเดือนมีเหลื่อมกันบ้างแต่เพื่อให้เห็นข้อแตกต่างก็แยกเป็น 2 ตาราง อย่างเช่นพนักงานพิมพ์ดีด พนักงานส่งของจะอยู่ในตารางที่ 1 เริ่ม

จากเกรด 21 ถึง 29 ส่วนระดับหัวหน้างาน ก็จะเป็นตารางที่ 2 เกรดของพนักงานนี้จะกำหนดควบคู่ไปกับอัตราเงินเดือน ขั้นของเงินเดือนโดยตรง อย่างไรก็ตามทางบริษัท โกดักกล่าวว่า เรื่องเกรดไม่เกี่ยวข้องกับตำแหน่งและเงินเดือนของพนักงานแต่ประการใดซึ่งก็คงต้องให้ศาลแรงงานช่วยหาข้อยุติให้) อีกทั้งก็ยังให้ผมไปขึ้นตรงกับผู้ที่อ่อนประสบการณ์ และอาวุโสกว่าด้วย...”

สุวัฒน์ รูป
กานต์ โกสินทรกุล
นั้นอายุ 38 จบการศึกษาปริญญาตรีทางด้าน



สุวัฒน์ กับพนักงานโกดัก ซึ่งคนที่ 3 จากซ้ายก็คือ ธรณี วนกุล ผู้จัดการฝ่ายพนักงานสัมพันธ์ ตอนถ่ายภาพนี้ทุกคนยังยิ้มแย้มแจ่มใสกันทุกคน แต่ขณะนั้นยังยิ้มกันออกหรือไม่ ไม่ค่อยจะแน่ใจนัก เพราะบังเอิญผู้ชายคนเดียวในภาพนี้ต้องกลายเป็นโจทก์ยื่นฟ้องคนที่ 3 จากซ้าย เป็นจำเลยร่วมคนที่ 4 เสียแล้ว

วิทยาศาสตร์ สาขาเคมี จากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เริ่มงานกับโกดัก (ประเทศไทย) เมื่อปี 2519 หลังสุวัฒน์ 6 ปี เริ่มต้นที่ตำแหน่งพนักงานขายฝึกหัดเงินเดือน 4,300 บาท ก้าวขึ้นมาเป็นพนักงานขายเงินเดือน 6,310 บาท เมื่อปี 2521 และเป็นผู้จัดการขายปี 2524 หลังสุวัฒน์ 2 ปี ปัจจุบันกานต์อยู่ตำแหน่งผู้จัดการขายเกรด 41 เงินเดือน 30,700 บาท

ถ้าว่ากันทางด้านศักดิ์ศรีแล้ว สุวัฒน์ก็รู้สึกว่ามันถูกลดศักดิ์ศรีอย่างไม่น่าจะทำกัน อีกทั้งจะพูดจากัน

หมายเหตุบรรณาธิการ

บางครั้งการจะทำหนังสือดี ๆ ออกมาสักเล่มหนึ่งก็ไม่ใช่ของง่ายนัก

ในฐานะที่เป็นบรรณาธิการ บางเวลาเราก็จะเจอปัญหาที่คิดไม่ถึง และปัญหานั้นก็คือปัญหาของเรื่องรายได้

กองทัพบกด้วยท้องถิ่นใด หนังสือเล่มหนึ่งจะอยู่ได้ก็เพราะรายได้เหล่านั้น

รายได้ในที่นี้ สำหรับ “ผู้จัดการ” แล้ว คือรายได้จากการขายหนังสือและรายได้จากการขายโฆษณา

กองบรรณาธิการหนังสือฉบับนี้มักจะเจอปัญหาในเรื่องนี้อยู่ตลอดเวลา ในการทำข่าวธุรกิจขึ้นมาสักชิ้นหนึ่ง ถ้าข่าวนั้นตีพิมพ์ออกไปและผู้ที่อยู่ในข่าวนั้นเผชิญเป็นลูกค้าโฆษณาของเราด้วย และข่าวชิ้นนั้นก็อาจจะทำให้ภาพพจน์ของบริษัทที่ลงโฆษณากับเราออกมาในแง่ลบ เราจะทำอย่างไรดี?

เพราะถ้าเราลงไป เราก็จะต้องถูกตัดโฆษณาอย่างแน่นอนที่สุด!

แต่ถ้าเราไม่ลงละ! เราก็จะนอนไม่หลับเป็นแน่แท้ เพราะหนังสือเล่มนี้ถือกำเนิดขึ้นมาเมื่อสามปีที่แล้วและเจริญเติบโตขึ้นอย่างรวดเร็วก็เพราะมีคนซื้ออ่านและมีคนนิยมมาก

จากจุดของความนิยมนั้นแหละที่ทำให้เจ้าของสินค้าเล็งเห็นว่าหนังสือเล่มนี้เป็นสื่อที่ดีสำหรับสินค้าของเขาที่เลยลงโฆษณา ฉะนั้น เมื่อคิดได้เช่นนี้ “ผู้จัดการ” ก็เลยมีมติขึ้นมาว่า ข่าวอะไรก็ตามถ้ามีความจำเป็นจะต้องลงก็ต้องลง!

ไม่เช่นนั้นแล้ว เราก็มีหน้าก็จะอายคนและเงยหน้าก็จะอายฟ้า

เหมือนอย่างเช่นกรณี สุวัฒน์ แดงพิบูลย์สกุล ฟ้องบริษัทโกดัก (ประเทศไทย) จำกัด ต่อศาลแรงงานในเรื่องที่เราจะลงต่อไปนี่

เดิมทีเราไม่ได้ติดตามเรื่องนี้มาตั้งแต่ต้น อาจจะเป็นเพราะว่าเราไม่ได้ให้ความสนใจและก็ไม่รู้

ก่อนสักนิดเพื่อหา ทางออกที่เหมาะสมก็
ไม่เคย

“คือช่วงหลัง ๆ มานี้แผนกผลิต
ภัณฑ์การแพทย์ก็มีผู้พัฒนาทำงานเพียงคน
เดียว ลูกน้องโดยตรงไม่มี สินค้าก็มีราคา
แพงเมื่อเปรียบเทียบกับสินค้าคู่แข่งโดย
เฉพาะที่ผลิตจากญี่ปุ่น การปรับปรุงแผนกนี้
และตลาดนี้ก็มีเหตุผลอยู่หรอก แต่ก็น่าจะ
ต้องคิดว่าตลอดเวลาที่ผ่านมามีผู้พัฒนาเขาก็
ใช้ความพยายามมาก เขาสามารถรักษา
ตลาดไว้ได้อย่างน่าชื่นชมทีเดียว. เมื่อมา
แก้ปัญหากันโดยหุบแผนกเอาไปรวมกับ
แผนกอื่นและให้ผู้จัดการแผนกลดตำแหน่ง
อย่างนั้น ก็อาจจะขาดความละเอียดอ่อน
เกินไป...” อดีตพนักงานของโกดักให้ข้อคิด
เห็น

และผู้พัฒนาก็ต้องอดคิดไม่ได้ว่า การ
กระทำเช่นนี้จะเป็นอย่างอื่นไปไม่ได้ นอกจากการ
วางแผนจากบางกลุ่มบางคนที่ต้องการบีบให้
เขาลาออกไปให้พ้น ๆ ทาง

ก็คงคิดว่าเป็นวิธีที่ไม่น่าจะมีอะไรอยู่
ยากติดตามมา เพราะก็เคยใช้กันมาหลาย
ครั้งกับหลายคนและได้ผลมาแล้ว



เจย์ สมิต ผู้จัดการใหญ่ คนปัจจุบันของ
โกดักประเทศไทย “นายใหญ่” ที่เข้ารับ
ตำแหน่งได้ไม่นาน ก็มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้าง
ฝ่ายการตลาด และต้องตกเป็นจำเลยที่
ผู้พัฒนา แดงพิบูลย์สกุล เป็นโจทก์ยื่นฟ้องต่อ
ศาลแรงงานกลาง

เพียงแค่คราวนี้เผชิญเป็นผู้พัฒนา
แดงพิบูลย์สกุล พนักงานระดับบริหารที่มี
อายุงานอยู่ในโกดัก (ประเทศไทย) สูงกว่า
พนักงานอีกกว่า 90 ใน 100 คนของบริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาที่อยู่อย่างคนมีศักดิ์ศรีมา
โดยตลอดและบ่อยครั้งที่ยอมหักไม่ยอมงอ
ถ้าต้องสู้กับสิ่งที่ไม่ยุติธรรม

สิ่งที่คิดกันว่าง่ายก็เลยไม่ง่ายเอา
มาก ๆ

เมื่อทราบคำสั่งผู้พัฒนาได้โทรศัพท์
ไปขอทราบเหตุผลจากณรงค์ จิวังกูร และ
จัดการบันทึกเสียงการสนทนาเอาไว้เพื่อ
ความไม่ประมาท ณรงค์ก็อธิบายสิ่งที่เกิด
ขึ้นกับผู้พัฒนาไม่เต็มปากเต็มคำนัก เพียงแต่
ยืนยันว่าไม่ใช่เป็นเพราะผู้พัฒนาบกพร่องใน
หน้าที่ หากเป็นเรื่อง “การเปลี่ยนฟังก์ชัน
ซึ่งฝ่ายการตลาดหรือแผนในซีโอมเท่านั้น”

ผู้พัฒนาไม่ลดละความพยายาม เขาตำ-
เนินเรื่องถึงผู้บังคับบัญชาในระดับสูงเพื่อ
ร้องขอความเป็นธรรมจากการเปลี่ยนแปลง
ที่กระทบกระเทือนต่อตัวเขาทั้งทางด้าน
ความก้าวหน้าของการทำงานและจิตใจอีก
พักใหญ่ ก็ไม่มีผลใด ๆ

แต่วันหนึ่งก็มีเจ้าหน้าที่ของโกดักหลายคนและหลายหน้าที่บอกผ่านฝ่ายโฆษณาว่า เรื่องโกดักถูกฟ้องร้องนั้น
ขอให้เก็บข่าวไว้หน่อย และป็นหน้าโกดักกำลังแผนโฆษณาให้หนังสือ “ผู้จัดการ” อยู่ มีหน้าที่ยังมีผู้บริหารระดับสูงของโกดัก
คนหนึ่งไปพบว่าในงานเลี้ยงหางไก่แห่งหนึ่ง ที่เราเผชิญไปร่วมด้วยและได้ยินเขาพูดอย่างชัดถ้อยชัดคำ “เรื่องฟ้องร้องนี้เรา
ปิดข่าวได้หมดเพราะหนังสือทุกเล่มต้องพึ่งพาอาศัยเราในเรื่องโฆษณา”

เท่านั้นเองครับ ท่านผู้อ่านที่เคารพ มันเหมือนกับใครดมเสมหะใส่หน้าเราแล้วบังคับให้เรายอมรับอย่างหน้าขึ้นตาบาน
เรารับมาคันเรื่องที่ศาลแรงงานเป็นเคื่องถึงจะเจอเรื่อง ผู้พัฒนา ฟ้องโกดัก

เราไม่ได้สนใจว่าใครถูกใครผิดในประเด็นแรก แต่เราสนใจเรื่องนี้มากเพราะ:-

1. เป็นพนักงานบริหารระดับสูงฟ้องบริษัทข้ามชาติ (กรณีเดียวกับที่เราเคยทำเรื่องทัศนียา ฟ้องสายการบิน SAS)
2. เป็นคดีแรกที่พนักงานยังทำงานอยู่ในบริษัทและฟ้องบริษัท

เมื่อเราสืบเสาะเรื่องได้มากขึ้นและลึกเข้าไปอีก เราคิดว่าน่าจะเป็นปากเสียงให้ผู้พัฒนา เขาเสียหน่อย ไม่ใช่เพราะว่าเรา
รู้จักผู้พัฒนาหรือไม่? แต่เพียงความกล้าหาญของเขาที่กล้าฟ้องบริษัทอย่างโกดักทั้ง ๆ ที่ยังนั่งทำงานอยู่ ก็เป็นวีรกรรมที่สมควรจะ
ชมเชยอยู่แล้ว

ยิ่งมาได้ยินผู้บริหารปากเสียงของบริษัทโกดักที่บอกว่าปิดหน้าหนังสือพิมพ์ได้ด้วยโฆษณา ยิ่งทำให้เราเห็นว่า ผู้พัฒนา
เป็นคนโคตรเดียว น่าสงสาร เพราะผู้พัฒนาคงไม่มีปัญญาที่จะมีงบโฆษณามาล่อหนังสือพิมพ์ได้

(อ่านต่อหน้า 38)

เพื่อนพนักงานหลาย ๆ คนที่รับทราบเรื่องการเปลี่ยนแปลงครั้งนี้ก็เริ่มจับกลุ่มซุบซิบกันสงสัยว่า สุวัฒน์จะมีความผิดอย่างใดอย่างหนึ่งจึงต้องถูกลงโทษด้วยการลดขั้นและลดตำแหน่ง บางคนก็ปากเสียก็พูดดั่ง ๆ ให้พอได้ยินเสียอีกว่า บริษัทฯ ไม่ต้องการแล้วยังหน้าด้านทำงานอยู่ได้อย่างไรกัน สำหรับสุวัฒน์นั้นสิ่งที่ติดตามมาเป็นภาวะที่เขาต้องขมขื่นใจอย่างยิ่ง

นั่งคิดนอนคิดทบทวนอยู่หลายคลบวันที่ 11 กุมภาพันธ์ 2528 เมื่อปีเก่า ๆ มานี้เอง สุวัฒน์ แดงพิบูลย์สกุล ก็ตัดสินใจหันหน้าเข้าพึ่งศาลแรงงานกลาง ยื่นฟ้องบริษัทโกดัก (ประเทศไทย) เป็นจำเลยที่ 1 ผู้จัดการใหญ่-เจ ชี สมิต เป็นจำเลยที่ 2 ผู้จัดการใหญ่ฝ่ายการตลาด-ณรงค์ จิวัฏฐ เป็นจำเลยที่ 3 และผู้จัดการแผนกพนักงานสัมพันธ์-รชนี วณกุล เป็นจำเลยที่ 4 ขอให้ผิดสัญญาจ้าง เปลี่ยนแปลงสภาพการจ้างละ-

เมิดพร้อมกับเรียกค่าเสียหาย 10,004,576 บาท

เป็นการฟ้องโกดักพร้อม ๆ กับที่สุวัฒน์ยังนั่งทำงานในโกดักไปตามปกติ สุวัฒน์บรรยายฟ้องโดยสรุปว่า...เมื่อเดือนธันวาคม 2527 ถึงวันที่ 15 มกราคม 2528 จำเลยทั้ง 4 ได้ทำการละเมิดต่อโจทก์ด้วยจงใจที่จะกลั่นแกล้งโจทก์ไม่ให้ได้รับการพิจารณาเลื่อนขั้นเงินเดือนรวมทั้งพิจารณาลดตำแหน่งและระดับขั้นพนักงานของโจทก์โดยจำเลยที่ 2 ถึง 4 ได้ร่วมกันกรอกรายการในเอกสารประเมินผลงานการกำหนดขั้นเงินเดือนอันเป็นที่ว่า “ผลงานของโจทก์ในปี 2527 ค่ำกว่าที่ควร การปฏิบัติงานทั้งหมดแสดงถึงความประสพความสำเร็จในการทำงานแต่ได้ผลต่ำกว่าที่ต้องการเนื่องจากขาดประสิทธิภาพ” ทั้ง ๆ ที่ความจริงโจทก์ก็ปฏิบัติงานได้ผลดี การขายผลิตภัณฑ์ทางการแพทย์และผลิตภัณฑ์เวชภัณฑ์เป็นไปตามเป้าหมายที่บริษัทกำหนด ถึงแม้แผนกของโจทก์ไม่มีพนักงานขายเหมือน

แผนกอื่น ๆ มาเป็นเวลา 3 ปีแล้วก็ตาม

ครั้นต่อมาเมื่อวันที่ 15 มกราคม 2528 จำเลยที่ 3 (ณรงค์) ด้วยการอนุมัติของจำเลยที่ 2 (เจ ชี สมิต) ได้ให้จำเลยที่ 4 (รชนี) ออกประกาศของจำเลยที่ 1 (โกดักประเทศไทย) ให้พนักงานลูกจ้างทุกคนทราบว่า ฝ่ายการตลาดได้มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างใหม่ให้แผนกการตลาดทางการแพทย์ไปรวมอยู่ในแผนกผลิตภัณฑ์ถ่ายภาพอาชีพฯ ให้นายกานต์ โกสินทรกุล ผู้จัดการแผนกถ่ายภาพอาชีพฯ เพิ่มความรับผิดชอบการขายผลิตภัณฑ์ทางการแพทย์และผลิตภัณฑ์เวชภัณฑ์ทั้งหมดเข้าไปด้วยอีกแผนกหนึ่งและมีคำสั่งให้โจทก์ไปอยู่ในตำแหน่งผู้พัฒนาการการตลาดพิเศษขึ้นตรงกับนายกานต์ โกสินทรกุล การเปลี่ยนแปลงให้มีผลใช้บังคับตั้งแต่วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2528

แต่เมื่อยังไม่ถึงกำหนดเวลาดังกล่าวตามคำสั่ง วันที่ 18 มกราคม 2528 จำเลย

(ต่อจากหน้า 37)

ฝ่ายโฆษณาเราก็คงจะเสียใจมากที่เราลงเรื่องนี้ไป เพราะนั่นย่อมหมายถึงโฆษณาเป็นแสนที่อาจจะหลุดลอยไป

แต่เขาก็จะเข้าใจและเห็นใจเราเพราะเขารู้ว่าถ้าเราไม่มีอุดมการณ์และคุณธรรมแล้ว เราก็คงไม่มีคนอ่านหนังสือเรามากถึงขนาดนี้หรอก

และถ้าหนังสือเล่มนี้ไม่มีคนนิยมมากแล้ว ไปกรอกรับทำให้เขาลงโฆษณากับเรา เขาก็คงจะไม่มีวันลงแน่ ๆ เราไม่ได้โกรธอะไรกับโกดัก ทุกวันนี้เรายังใช้ฟิล์มโกดักถ่ายรูปอยู่ แต่ถ้าโกดักไม่ลงโฆษณากับเราตามคำขอร้องแถมๆ ของเจ้าหน้าที่ด้านนี้ที่รู้ว่าเราจะลงเรื่องนี้เมื่อไม่นานมานี้เอง

เราก็มองว่าโกดัก และเราก็มองเข้าใจโกดัก!

แต่เราก็ต้องลง เพราะเรากลัวเราจะนอนฝันร้ายไปตลอดชีวิต

และเรากลัวสุวัฒน์ฯ เขาจะผิดหวังในสื่อมวลชนของคนไทย

เราเพียงอยากจะทำให้อีกครั้งว่า “ลูกผู้ชายมีบ้างที่กระทำ และมีบ้างไม่พึงกระทำ”

และคนเราเกิดมาครั้งหนึ่งก็ควรจะทำสิ่งที่มีความหมายในชีวิตบ้าง ถึงจะนอนได้ตาหลับ

พนักงานโกดักจะแปลข้อเขียนเราให้หมายหัวที่เป็นฝรั่งอ่านบ้างก็จะเป็นอันสงฆ์แก่บริษัทโกดัก (ประเทศไทย) จำกัด

เราเองก็ต้องการให้โกดักได้อ่านสงฆ์มากกว่านั้นก็เลยตัดสินใจแปลข้อเขียนของเราส่งไปให้ประธานกรรมการของโกดักที่สำนักงานใหญ่เมืองโรเชสเตอร์ได้อ่านแล้ว

สำหรับคนไทยทั้งหลายที่ทำงานร่วมกับสุวัฒน์ฯ ในบริษัทโกดัก (ประเทศไทย) จำกัด เราทราบดีว่าพวกคุณอาจจะถูกเพ่งเล็งจากฝรั่งและเจ้านาย ถ้ายังพูดคุยนั่งและให้ความสนิทสนมกับสุวัฒน์ฯ อยู่ เพราะคุณเองก็หวังว่างานที่เงินเดือนสูง ๆ อย่างนี้ถ้า

ที่ 2 ได้มีบันทึกถึงนายแพทย์ทริค โอ, กอร์แมน กรรมการคนหนึ่งของบริษัทโกดัก (ประเทศไทย) ซึ่งเป็นผู้จัดการใหญ่ฝ่ายปฏิบัติการและถึงจำเลยที่ 3 (ณรงค์) ให้ทราบ ว่านับตั้งแต่วันที่ 18 มกราคม 2528 เป็นต้นไป (ล่วงหน้าเป็นเวลา 13 วันก่อนที่คำสั่งเปลี่ยนโครงสร้างฝ่ายการตลาดจะมีผลใช้บังคับ) อำนาจในการอนุมัติทั้งหมด ใบเสนอราคา อำนาจในการรับสินค้าคืนและอำนาจอื่น ๆ ที่มีอยู่ของแผนกผลิตภัณฑ์เอกซเรย์ให้ขึ้นตรงต่อนายกานต์

พูดอีกทีคือผู้ว่านั้นไม่มีอำนาจสั่งการใด ๆ อีกต่อไป

ผู้ว่าจึงได้ระบุว่า “เป็นคำสั่งที่ไม่ถูกต้องและเป็นการจงใจกลั่นแกล้งโจทก์”

อีกตอนหนึ่งของบรรยายฟ้องกล่าวว่า “นอกจากนี้จำเลยทั้ง 4 ยังได้ร่วมกันมีคำสั่งย้ายโจทก์จากตำแหน่งผู้จัดการขายไปอยู่ในตำแหน่งผู้พัฒนาการตลาดพิเศษ เป็น

การเปลี่ยนแปลงสภาพการจ้าง ลักษณะทำงานไปโดยสิ้นเชิงและเป็นการจงใจกระทำละเมิดต่อโจทก์ด้วยเหตุผลดังนี้ คือ หนึ่ง-งานของโจทก์ในตำแหน่งใหม่ เป็นตำแหน่งที่เปลี่ยนฐานะจากลูกจ้างผู้บังคับบัญชาเป็นลูกจ้างธรรมดา สอง-เป็นตำแหน่งที่ไม่เหมาะสม ทั้งนี้เพราะโจทก์เป็นพนักงานที่มีเงินเดือนประจำสภากาชาดการทำงานและระดับชั้น (เกรด) ของพนักงาน 43 สูงกว่านายกานต์ โกสินทรกุล เป็นการผิดหลักของการปกครองลูกจ้างและการจ้างงานเป็นอย่างยิ่ง สาม-งานของโจทก์ตำแหน่งใหม่นี้เป็นตำแหน่งระดับชั้น (เกรด) ของพนักงาน 41 เท่านั้น โจทก์มีระดับเงินเดือนและระดับชั้นของพนักงานที่เกินกว่าตำแหน่งนี้ โจทก์จึงไม่มีสิทธิ์ที่จะได้รับการขึ้นเงินเดือนอีกต่อไปและสี่-ลักษณะงานในตำแหน่งใหม่นี้โจทก์ยังต้องเกี่ยวข้องกับการขายผลิตภัณฑ์เอกซเรย์ทั้งหมดต่อไป แต่โจทก์ไม่มีอำนาจในการอนุมัติใด ๆ ผลจึงเท่ากับโจทก์ถูกลดตำแหน่งโดยทำหน้าที่เป็นพนักงาน

ขายซึ่งเป็นตำแหน่งที่โจทก์เริ่มปฏิบัติงานกับบริษัทเมื่อ 15 ปีก่อน”

สุดท้ายในคำขอท้ายคำฟ้องผู้ว่าจึงขอให้ศาลมีคำพิพากษา

1. ยกเลิกคำสั่งเปลี่ยนแปลงตำแหน่งที่จำเลยทั้ง 4 ให้โจทก์ไปดำรงตำแหน่งผู้พัฒนาการตลาดพิเศษนี้เสีย และให้จำเลยที่ 1 แต่งตั้งโจทก์อยู่ในตำแหน่งที่เหมาะสมไม่เป็นการลดตำแหน่งต่อไป และให้จำเลยที่ 1 ปรับระดับชั้นของโจทก์ให้สูงเท่าเดิมหรือสูงกว่าเดิม

2. ให้จำเลยทั้ง 4 ร่วมกันชดเชยค่าเสียหายเนื่องจากการไม่ขึ้นเงินเดือนในปี 2528 แก่โจทก์เดือนละ 3,348 บาทนับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2528 เป็นต้นไปจนกว่าจำเลยที่ 1 จะปรับเงินเดือนให้โจทก์

3. ให้จำเลยทั้ง 4 ร่วมกันชดเชยค่าเสียหายเนื่องจากการเสียชื่อเสียงถูกดูหมิ่นเกลียดชัง และขาดความเชื่อถือจำนวน 10,000,000 บาทแก่โจทก์

ตกงานแล้วจะไปหางานที่ไหนทำ

แน่นอนคุณต้องหวังว่าคุณจะเอาเงินที่ไหนมาผ่อนบ้าน ผ่อนรถ มาใช้จ่าย ฯลฯ เอาละ เราเข้าใจว่าคุณกลัวตกงาน

แต่เราเพียงขอให้คุณเห็นใจและเข้าใจผู้ว่าบ้าง ว่าที่เขาทำไปเช่นนั้นเพราะหลักการและความถูกต้อง ก่อนที่ศาลจะพิพากษาว่าใครถูกใครผิด พวกคุณไม่น่าจะทำร้ายจิตใจผู้ว่าเขาด้วยวิธีนี้เลย

อย่าลืมว่าสักวันหนึ่งคุณอาจจะต้องอยู่ในสภาพของผู้ว่านั่นๆ เขาก็ได้!

ก็คงอีกไม่นานนี้แหละที่คดีแรงงานและคดีอาญาในเรื่องการปลอมแปลงเอกสารและส่งเอกสารเท็จให้ศาลก็จะต้องสิ้นสุดลง เมื่อถึงวันนั้นก็คงจะรู้ว่าใครคิดถูกบ้างหรือเปล่า?

ผู้ชนะอาจเป็นผู้แพ้ที่แท้ยับเยินก็ได้

และเมื่อถึงวันนั้น ผู้แพ้อยากจะให้เราเป็นปากเสียงให้ ไม่ว่าจะเป็นผู้ว่าหรือโกดักเอง เราก็คงพร้อมจะทำหน้าที่ของเราโดยไม่เกี่ยงงอนเลย

(สนธิ ลิ้มทองกุล)
บรรณาธิการ

4. ให้จำเลยทั้ง 4 ร่วมกันชดใช้ค่าเสียหายเนื่องจากการลดตำแหน่งและไม่ได้ขึ้นเงินเดือน โดยเริ่มตั้งแต่เดือนมกราคม 2528 เป็นต้นไปในอัตราเดือนละ 3,682 บาท จนกว่าจำเลยที่ 1 จะปรับตำแหน่งใหม่ที่เหมาะสมแก่ใจทุก

ก็แน่นอนที่สิ่งซึ่งผู้วิฒน์ได้ทำไปนี้ เป็นทางออกสุดท้ายที่เขาจำเป็นต้องพึ่งแล้ว เพียงแต่ในสายตาของผู้บริหารของ

โกดัก (ประเทศไทย) นั้นก็มองว่าผู้วิฒน์ทำ เป็นเรื่องใหญ่โตเกินไป และถ้าไม่สู้กันให้ เห็นคำเห็นแดงก็คงไม่หลาพจำอีกทั้งข้อ เสียของบริษัทข้ามชาติที่ยิ่งใหญ่บริษัท หนึ่งก็คงไม่รู้อะไรจะเอาหน้าไปไว้ตรงไหน การ ประนีประนอมเป็นเรื่องที่ตัดทิ้งไปได้เลย จะมีก็แค่การพิสูจน์ความถูกผิดกันในศาล แรงงานกลางเท่านั้น

เพราะฉะนั้นทางโกดัก (ประเทศไทย)

ก็เลยแถลงให้การต่อสู้คดีและก็ฟ้องกลับผู้- วิฒน์เรียกค่าเสียหายที่ทำให้ต้องเสื่อมเสียข้อ เสีย ถูกบุคลกลายนอกเข้าใจผิด ถูกดูหมิ่น เกลียดชังเป็นเงินเบาะ ๆ 1 ล้านบาท พร้อม ทั้งให้ผู้วิฒน์ที่บ้งอาจขึ้นฟ้องกล่าวโทษนาย จ้างและผู้บังคับบัญชาลงโทษนายขอมมาใน หนังสือพิมพ์รายวันภาษาไทยและภาษา อังกฤษอย่างละ 1 ฉบับ ฉบับละ 2 ครั้ง และให้ศาลมีคำพิพากษาให้ผู้วิฒน์

บริษัทโกดัก (ประเทศไทย) จำเลยที่ 1



ชื่อโกดักนั้นเป็นชื่อที่เดินคู่ ไปด้วยกับผลิตภัณฑ์ด้านการถ่ายภาพ ครั้งใดที่มีการพูดถึง โกดัก คนทั่วไปก็มักจะนึกถึง กล้องถ่ายรูปและฟิล์มเป็นหลัก ไม่ค่อยมีใครทราบว่าจริงๆ แล้ว บริษัทยักษ์ใหญ่ออย่าง อีสต์แมน โกดัก คอร์ปอเรชั่นนั้นยังมี สินค้านอกเหนือจากนี้อีกหลาย ชนิด ซึ่งบางอย่างก็เกี่ยวข้อง กับการถ่ายภาพและบางอย่าง ก็ไม่เกี่ยวข้องเลย

ทุกวันนี้โกดักผลิตเส้นใย โพลีเอสเตอร์ให้กับอุตสาหกรรม สิ่งทอ ผลิตเชือกขมมบั้ง เครื่อง

ถ่ายเอกสาร จอภาพคอมพิวเตอร์ ตัวกลางสารเคมีที่ใช้ในการ ผลิตขวดโซดาพลาสติกขนาด 1 ลิตร และเป็นผู้ผลิตไวตามิน อี ที่ใหญ่ที่สุดในสหรัฐอเมริกา นอกเหนือจากกล้องและฟิล์ม ตลอดจนผลิตภัณฑ์เพื่อการ ถ่ายภาพอื่นๆ ที่ทราบกันแล้ว

โกดักก่อตั้งโดยนักประดิษฐ์ ชื่อ จอร์จ อีสต์แมน เมื่อ ประมาณ 100 ปีที่แล้วใน ประเทศสหรัฐอเมริกา ปัจจุบันโกดัก ถูกจัดอยู่ในอันดับที่ 25 ใน บรรดาบริษัทอุตสาหกรรมที่ ใหญ่ที่สุดในอเมริกา มียอดขาย ตกกว่าสิบพันล้านดอลลาร์ต่อปี มีพนักงาน 125,000 คน กระจายอยู่ทั่วโลกโดย 80,000 คนอยู่ในสหรัฐฯ และโกดักได้ กลายเป็น "มัลติ เนชั่นแนล" ตั้งแต่เมื่อปี 2433 เมื่อ จอร์จ อีสต์แมน ตัดสินใจเปิดสาขา ของโกดักขึ้นที่ประเทศอังกฤษ เป็นสาขาแรกนอกสหรัฐฯ ด้วย ความเชื่อมั่นและความมีสายตา ยาวไกลว่าการขายอุปกรณ์

ถ่ายภาพจะเป็นที่นิยมใน ตลาดโลก

และในปี 2508 สาขาใน ประเทศไทยภายใต้ชื่อบริษัท โกดัก (ประเทศไทย) ก็ถูกจัดตั้ง ขึ้นภายหลังที่ผลิตภัณฑ์โกดัก ทุกชนิดเคยจัดจำหน่ายโดย ฝ่ายโกดักบริษัทยุโรปเนียว มาก่อนหน้านั้นแล้วหลายสิบปี ทั้งนี้โกดัก (ประเทศไทย) มี ฐานะเป็นสาขาที่ขึ้นตรงกับ บริษัทโกดัก ฟาร์อีสต์ แห่ง ลอนดอน

โกดัก (ประเทศไทย) ในช่วง 20 ปีที่ผ่านมา มีเพิ่มจำนวน พนักงานจากเพียงไม่กี่สิบคน เป็นกว่า 200 คน และเพิ่มยอดขายจากไม่ถึงร้อยล้านบาท เป็นเกือบพันล้านบาทใน ปัจจุบัน และเมื่อปี 2526 ก็ได้ มีการลงทุนสูงถึง 12 ล้านเหรียญ เพื่อสร้างสำนักงานแห่งใหม่ ขึ้นที่ถนนวิภาวดีรังสิต

นับเป็นสาขาหนึ่งที่บริษัทแม่

ภาคภูมิใจในอัตราการเจริญเติบโตมาก

โกดักนั้นมีหลักยึดมั่นใน ด้านการรักษาคุณภาพของ ผลิตภัณฑ์และการให้บริการ อย่างสม่ำเสมอ มีการสนับสนุน ในด้านวิชาการและการวิจัย ซึ่งโกดักต้องทุ่มเงินเฉพาะ ด้านการวิจัยมากกว่า 2 ล้าน ดอลลาร์ต่อวันเป็นหัวใจการทำงาน

"โกดักพร้อมเสมอที่จะ สนองความต้องการของตลาด โกดักมีเจ้าหน้าที่เทคนิคฝ่ายขาย ที่เชี่ยวชาญ ซึ่งได้รับการฝึก อบรมอย่างดีให้มีความรู้ความ ขำานเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดที่ตนขาย มีการส่ง พนักงานไปอบรมที่ศูนย์ของ โกดักในโรเชสเตอร์ สหรัฐ อเมริกาตลอดมา..." เค็นเนธ ดับบลิว เบวาร์ด อดีตผู้จัดการ ใหญ่ของโกดัก (ประเทศไทย) เคยกล่าวไว้ก่อนหน้าการอำลา

ออกจากการ เพราะเหตุที่ทำได้ร้ายแรง โดยกล่าวหาว่าผู้บังคับบัญชาทำรายงานเท็จ ทั้ง ๆ ที่ได้อ่านรายงานนั้นแล้ว เป็นการผิดต่อข้อบังคับการทำงานด้วย

ภาษาชาวบ้านก็เรียกว่าไม่ต้องอยู่เผาผีกันแล้วนั่นแหละ

ในคำแถลงต่อผู้คดีและฟ้องกลับของทางฝ่ายโกดักนั้น โกดักยืนยันว่าได้กระทำ

ไปโดยไม่ได้มีเจตนาถล่มแก๊งสุวัฒน์ “การปรับปรุงการบริหารและการปรับเปลี่ยนตำแหน่งก็เป็นที่มาตามความจำเป็นของธุรกิจ และเพื่อความมั่นคงและความก้าวหน้าของพนักงาน ซึ่งโดยเฉพาะบริษัทโกดัก (ประเทศไทย) นั้นมีนโยบายจะให้พนักงานทำงานที่มีความรับผิดชอบมากขึ้น เมื่อพิจารณาจากประวัติและความสามารถในการทำงานของพนักงานแต่ละคน...”

ในเรื่องที่สุวัฒน์ไม่ได้รับการขึ้นเงินเดือนก็แย้งข้อกล่าวหาว่า “...โจทก์ (สุวัฒน์) ไม่ได้เป็นพนักงานคนเดียวที่ไม่ได้รับการขึ้นเงินเดือนในปี 2528 เพราะจำเลยที่ 1 (บริษัทโกดักประเทศไทย) ได้แจ้งไว้ในคู่มือของพนักงานหน้า 2 แล้วว่า สถิติภาพของการจ้างงานนั้นขึ้นอยู่กับผลิตภัณฑ์หลายชนิดของบริษัท และสินค้าบางประเภทมีความต้องการผันแปรไปตามฤดูกาล

ตำแหน่งของเขาเมื่อปลายปี 2526 ไม่กี่วัน

กว่าที่จะพัฒนาเติบโตขึ้นมาได้ โกดักผ่านสถานการณ์ใหญ่มาแล้วมากต่อมาก

เรื่องของสุวัฒน์ แดงพิบูลย์-สกุล นั้นเมื่อเปรียบเทียบกับไปแล้วก็คงจะเป็นเพียงเรื่องเล็กๆ เรื่องหนึ่งสำหรับโกดัก

เพียงแค่เผอิญมันเป็นเรื่องเล็กๆ ที่ละเอียดอ่อนมากและโกดักลึ้มลิดถึงความละเอียดอ่อนของมันเท่านั้น เรื่องเล็กๆ นี้จึงต้องกลายเป็นเรื่องใหญ่ไปในที่สุด

เจ ชี สมิริ จำเลยที่ 2

ผู้จัดการใหญ่ของโกดัก (ประเทศไทย) คนนี้เป็นอเมริกันวัย 51 ปี เข้ามารับตำแหน่งแทนผู้จัดการใหญ่คนเก่า-เค็นเนธ ดับบลิว เบาว์ตัน

(ชาวอังกฤษ) เมื่อปลายปี 2526 และร่วมงานกับบริษัทโกดักมาแล้ว 25 ปีเต็มๆ

เจ ชี สมิริ ผ่านงานที่สหรัฐฯ เป็นแห่งแรก จากนั้นก็ย้ายไปประจำที่ประเทศอิหร่านและก่อนหน้าการเข้ามารับตำแหน่งในประเทศไทย สมิริ เคยดำรงตำแหน่งเป็นผู้จัดการใหญ่ของโกดักที่ประเทศเคนยาเป็นเวลา 4 ปีครึ่ง

“ตลาดเมืองไทยใหญ่กว่ามาก นอกจากนั้นก็ยังมีการเคลื่อนไหวและขยายตัวในอัตราที่รวดเร็วมาก” สมิริให้ความเห็นเปรียบเทียบกันระหว่างเคนยากับไทยในฐานะผู้เพิ่งผ่านงาน



ที่เคนยามาสดๆ ร้อนๆ และกำลังจะเข้ามาเป็นผู้บริหารสูงสุดของโกดักในประเทศไทย

“ผมเข้ามาครั้งนี้ ก็ไม่มีแผนงานอะไรมาก แต่ผมมาพร้อมกับประสบการณ์และความชำนาญที่ร่วมงานกับโกดักมาแล้ว 23 ปี และในระยะแรกผมจะพยายามเรียนรู้งานทางด้านการตลาดของเมืองไทยให้เร็วที่สุด” เจ ชี สมิริ พูดกับหนังสือพิมพ์ฉบับหนึ่งเมื่อต้นปี 2527 ช่วงเพิ่งจะเข้ารับตำแหน่งได้ไม่กี่เดือน ก็คงต้องยอมรับว่าเขาเรียนรู้งานได้รวดเร็วเป็นพิเศษ

เพราะอีกไม่ถึงปีต่อมา เจ ชี สมิริ ก็ลงนามในคำสั่งเปลี่ยนแปลงโครงสร้างของฝ่ายการตลาดและก็มีผลให้ผู้จัดการฝ่ายคนหนึ่งชื่อสุวัฒน์ แดงพิบูลย์-สกุล ต้อง “เดี้ยง” จากตำแหน่งอย่างสาหัสฟ้าแลบ

และผลก็คือเขา-เจ ชี สมิริ ต้องตกที่นั่งเป็นจำเลยที่สุวัฒน์

เป็นโจทก์ไปในเวลาหลังจากออกคำสั่งนั้นไม่กี่เดือน

ณรงค์ จิวักร จำเลยที่ 3



ณรงค์ จิวักร ปัจจุบันอายุ 44 ปี เข้าเริ่มงานกับโกดัก (ประเทศไทย) เมื่อวันที่ 22 มีนาคม 2508 ปีเดียวกับการก่อตั้งบริษัท ถ้าพูดถึงความ “เก่า” แล้ว ณรงค์ก็เป็นคนเก่าคนแก่ที่สุดคนหนึ่งของโกดัก (ประเทศไทย)

ณรงค์ เริ่มงานกับโกดักด้วยตำแหน่งแอดเวอร์ไทซิงซูเปอร์ไวเซอร์ เงินเดือน 4,430 บาท

(อ่านต่อหน้า 42)

เรื่องจากปก · พืพาทแรงงาฬ

ถึงแม้บริษัทจะพยายามที่จะไม่ให้มีการปลดงานหรือสับเปลี่ยนโยกย้ายตำแหน่ง แต่ก็ไม่อาจหลีกเลี่ยงได้ในกรณีที่สินค้าบางอย่างมีการแข่งขันในตลาดมาก โดยเฉพาะสินค้า ในแผนกทางการแพทย์และเอ็กซเรย์ซึ่ง โจทก์ (สุวรรณ) เคยรับผิดชอบอยู่ในปีที่แล้วมีสถิติจำนวนผลิตภัณฑ์ที่ขายได้ลดลง (โกดักไม่ได้บอกว่ายอดขายเพิ่มขึ้นหรือลดลง)..."

และเจ ซี สมิต เคยได้หารือกับสุวรรณ ถึงเรื่องปัญหาการตลาดของสินค้าทางการแพทย์และเอ็กซเรย์เมื่อกลางปี 2527 หลังจากสมิตเพิ่งจะเข้ารับตำแหน่งผู้จัดการใหญ่ได้ไม่นาน ซึ่งสุวรรณก็ยอมรับว่า สินค้าชนิดนี้มีปัญหาในการจำหน่าย



มากเพราะราคาสูงเกินไปของคู่แข่งจากประเทศ ญี่ปุ่นไม่ได้ อยู่แล้ว ตลาดสินค้าทางการแพทย์และ เอ็กซเรย์นับแต่ปี

2526 จนถึงปี 2527 ได้ลดลงมาก..." ทางฝ่ายโกดักระบุสำหรับเจ ซี สมิต นั้น เขาได้เห็นว่าการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างใน

ณรงค์ จิวงกูร ผู้อำนวยการฝ่ายการตลาด ผู้บังคับบัญชาของสุวรรณในงานเลี้ยงส่งผู้จัดการใหญ่คนเก่า (เบวรัตน์) และต้อนรับ ผู้จัดการใหญ่คนใหม่ (เจี๊ยม สมิต)

ด้านการตลาด สินค้าทางการแพทย์และเอ็กซเรย์ที่ให้ไปจะได้ประโยชน์มากขึ้นเพราะจะมีเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายซึ่งมีอยู่แล้ว

(ต่อจากหน้า 41)

ค่อนข้างจะเป็นอัตราเงินเดือนที่สูงมากเมื่อเปรียบเทียบกับวุฒิปริญญาตรีปี 3 จากอัสสัมชัญคอมเมอร์ส ของเขา

ปี 2509 ขยับขึ้นมาเป็นแอดเวอร์ไทซิง โคออดิเนเตอร์ เงินเดือน 4,960 บาท

เป็นแอดเวอร์ไทซิง แอนด์ เซลส์ โปรโมชัน ซุปเปอร์ไวเซอร์ ในอีก 2 ปีต่อมา และในปี 2513 ก็ย้ายมาอยู่ในฝ่ายบุคคลมีตำแหน่งเป็นเปอร์ซอนนัล แอนด์ เทรนนิ่ง ซุปเปอร์ไวเซอร์ เงินเดือน 8,050 บาท

"ณรงค์ เป็นคนทะเยอทะยานและอยากมาอยู่ในฝ่ายขายมานานแล้ว เขาพูดเสมอ

ว่างานการตลาดและงานการขาย เป็นงานที่ท้าทายซึ่งเขาอยากทำ ส่วนงานด้านอื่นก็ธรรมดาๆ และณรงค์ก็ไม่ใช้คิดหรือพูดอย่างเดียว เขาพยายามทำทุกทางที่จะเข้ามาอยู่ในฝ่ายการตลาดมาโดยตลอด ตั้งแต่ยังไม่ได้ย้ายมาอยู่ทางด้านการบุคคลและการฝึกอบรมด้วยเข้าไป" เพื่อนร่วมงานในโกดักคนหนึ่งพูดถึงณรงค์ให้ฟัง

ก็คงเข้าทำงานองมีความพยายามที่ไหนด้อมมีความสำเร็จที่นั่น ปี 2514 ณรงค์จึงได้ย้ายเข้ามาอยู่กับฝ่ายการตลาด มีตำแหน่งแรกเป็น ดีลเลอร์ เซลส์ ซุปเปอร์ไวเซอร์

เงินเดือน 9,150 บาท อีก 1 ปีต่อมาก็ได้เป็นโปรดักส์ เซลส์ ซุปเปอร์ไวเซอร์ และขึ้นเป็นเซลส์แมนเนเยอร์ เงินเดือน 13,310 บาทในปี 2516

ล่วงเข้าปี 2521 ก็เข้าดำรงตำแหน่งสูงสุดในฝ่ายการตลาด ตำแหน่งมาร์เก็ตติ้งแมนเนเยอร์ ถือกันว่าเป็นคนไทยคนแรกที่สามารถขึ้นมาได้สูงระดับนี้ และปัจจุบันก็ยังรักษาคำแหน่งดังกล่าวไว้ได้อย่างมั่นคงในอัตราเงินเดือน 84,600 บาท อีกทั้งยังมีโอกาสจะได้ก้าวหน้ามาเป็นผู้จัดการใหญ่คนไทยคนแรกของโกดัก (ประเทศไทย) อีกด้วย

การผ่านอายุงานมากกว่า 20 ปีในโกดัก (ประเทศไทย) ของณรงค์นั้น ได้เพิ่มพูนประสบการณ์และรากฐานสำหรับตัวเขาในอนาคต (เพื่อตำแหน่งผู้จัดการใหญ่) มาโดยตลอด เช่นเดียวกับการสร้างผลงานขึ้นโบแดงเอาไว้หลายต่อหลายชิ้น อย่างไรก็ตามเรื่องของสุวรรณนี้ก็เป็นอีกเรื่องหนึ่งที่คนโกดักก็พูดกันมากว่าเป็นผลงานขึ้นโบแดงของ ณรงค์ จิวงกูรในแง่ของความกล้าหาญและเด็ดขาด

ส่วนว่าจะรอบคอบด้วยหรือไม่นั้นก็เห็นจะต้องรอฟังการตัดสินใจของศาลนั้นแหละ

สุวัฒน์ กับเพื่อนพนักงานโกดัก
อีกกลุ่มหนึ่ง ก็ยิ้มแย้มแจ่มใสกัน
เป็นปกติทุกอย่าง เพียงแต่
ตอนนี้จับมารวมถ่ายกันอย่างนี้
คงจะไม่ได้ภาพเหมือนเดิม
แน่นอน



ไปช่วยงานขายสินค้าทางการ
แพทย์และเอกซเรย์อีกทางหนึ่ง
ด้วย “โจทก์ไม่ได้ไปทำหน้าที่

เหมือนดังเช่น เป็นผู้แทนฝ่ายขาย
ที่กล่าวอ้างและตามที่แท้จริง
แผนกผลิตภัณฑ์ทางการแพทย์

และเอกซเรย์ซึ่งโจทก์เคยทำงาน
อยู่นั้น โจทก์ก็ไม่มีผู้ได้บังคับ
บัญชาอยู่แล้ว ผู้ได้บังคับบัญชา

ของ โจทก์คนสุดท้ายคือนางสาว
ชมเดือน ศีตวุฒิ ได้ลาออกไป
จากบริษัทตั้งแต่เมื่อกลางปี
2525 และนับแต่นั้นก็ไม่เคยมี
พนักงานภายใต้บังคับบัญชาเลย คง
เป็นแผนกหนึ่งลอย ๆ อยู่ใน
บริษัทตั้งแต่นั้นเป็นต้นมา ซึ่งเป็น
เวลา 2 ปีกว่าแล้ว...”

โจทก์จึงไม่ได้ถูกเปลี่ยนฐานะ
จากจ้างผู้บังคับบัญชาไปเป็นลูก
จ้างธรรมดาแต่อย่างใด เพราะ
ในแผนกเดิมของโจทก์นั้นก็ไม่มี
ใครเป็นผู้ได้บังคับบัญชาของ
โจทก์มาถึง สองปีแล้ว ในขณะที่
เดียวกันการที่โจทก์มาทำงานใน
ตำแหน่งใหม่นั้น โจทก์กลับมี
พนักงานร่วมงานในแผนกที่
ทำงานมากกว่า ในขณะที่ตำแหน่งเดิมไม่มีเลย...”

รชนี วงกุล จำเลยที่ 4



รชนี วงกุล เกิดวันที่ 19
พฤษภาคม 2487 เริ่มงานกับ
โกดักวันที่ 1 พฤษภาคม 2510
หลัง ณรงค์ จิวิงกูร (จำเลยที่ 3)
เพียง 2 ปี โดยเริ่มต้นที่ตำแหน่ง
เลขานุการในฝ่ายบริหาร

เงินเดือน 4,080 บาท

รชนีมีวุฒิประกาศนียบัตร
ชั้นสูงทางด้านการศึกษา และ
การบริหารจาก BRIGHTON
TECHNICAL COLLEGE ประเทศ
อังกฤษ รชนีทำงานเป็นเลขานุ
การในฝ่ายบริหารได้ปีเดียวก็ขยับ
ตัวเองมาเป็นเลขานุการ ผู้จัดการ
ฝ่ายและอีก 5 ปีต่อมาหรือในปี
2515 ก็รับตำแหน่งเป็นเลขานุ
การผู้จัดการใหญ่

เป็นการอยู่ในตำแหน่งยาว
นานมากถึงกว่า 10 ปี โดย
ผู้จัดการใหญ่ที่รชนีทำหน้าที่
เป็นเลขานุการให้นานที่สุดก็คือ
เค็นเนธ ดับบลิว เบาว์ตัน ซึ่ง
เข้ามารับตำแหน่งเมื่อปี 2518
และพ้นจากตำแหน่งไปเมื่อ
ปลายปี 2526

“รชนีเป็นคนขยันเอาการ
เองงานเป็นที่โปรดปรานของ
เบาว์ตันมาก...” พนักงานระดับ
บริหารของโกดักพูดกับ

“ผู้จัดการ”

ในปี 2525 ก่อนหน้าการ
พ้นตำแหน่งผู้จัดการใหญ่ของ
เบาว์ตัน รชนีก็เคยได้รับการ
ปูนบำเหน็จให้เข้าดำรง
ตำแหน่งเป็นผู้จัดการแผนก
พนักงานสัมพันธ์ ทำหน้าที่
ทางด้านงานบุคคลให้กับบริษัท
โกดัก (ประเทศไทย) ปัจจุบัน
รชนีก็ยังอยู่ในตำแหน่งดังกล่าว
ด้วยอัตราเงินเดือนล่าสุด
29,000 บาท

รชนี วงกุล เป็นคนโสด
แต่ดูเหมือนจะมีญาติทำงาน
อยู่ในโกดักประเทศไทยมาก
พอสมควร

อย่างเช่นญาติคนหนึ่งก็เป็น
ภรรยาของณรงค์ จิวิงกูร อีก
คนหนึ่งก็ชื่ออมราก็มีตำแหน่ง
เป็นผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อของ
โกดัก (ประเทศไทย) และเชิ
มโยงไปถึงสามีของอมราที่ชื่อ
สยาม ที่มีตำแหน่งในโกดัก

(ประเทศไทย) เป็นผู้จัดการ
MARKETING EDUCATION
CENTER อีกด้วย

นอกจากนั้นก็ยังมีหลานอีก
2 คน ชื่ออนุสรณ์กับชื่อนวลจันทร์
ทำงานอยู่ในโกดัก

อนุสรณ์มีตำแหน่งเป็นเลข
านุการวิเคราะห์และวางแผนด้าน
การเงิน มีสามชื่ออนุทพพงษ์
ทำงานเป็น PHOTO FAST RETAIL
SALES COORDINATOR

ส่วนนวลจันทร์ก็มีตำแหน่ง
เป็นเลขานุการฝ่ายบริหาร

แน่นอน...สุวัฒน์ แดงทิบุลย์-
สกุล มิใช่ญาติของรชนี วงกุล
สุวัฒน์กับรชนีครั้งหนึ่งเคย
เป็นเพื่อนร่วมงานที่สนิทกัน
มาก

แต่ทุกวันนี้ฝ่ายหนึ่งเป็น
โจทก์ส่วนอีกฝ่ายเป็นจำเลย
และทั้ง 2 ฝ่ายไม่พูดและไม่
มองหน้ากันมานานพอสมควร
แล้ว •

ส่วนในเรื่องที่เกี่ยวกับการลดเกรดทางโคดก็กล่าวว่า “เป็นเรื่องที่โจทก์เข้าใจผิดพลาดไปเอง เพราะการที่อยู่ในชั้นหรือเกรด 41 อาจจะได้รับเงินเดือนสูงกว่าคนที่อยู่ในชั้นหรือเกรด 43 ก็ได้ ชั้นหรือเกรดเป็นเรื่องของการจัดชั้นตอนในเรื่องของการจัดลำดับเงินเดือนเท่านั้น...เกรดหรือชั้นเงิน

เดือนไม่ใช่ส่วนสำคัญในการกำหนดความรับผิดชอบและหน้าที่ของพนักงานเรื่องนี้เป็นการขึ้นเงินเดือนข้าราชการชั้นซี 11 ซึ่งข้าราชการทุกคนไม่จำเป็นต้องเป็นอธิบดีกันทุกคน บางคนอาจเป็นที่ปรึกษาประจำกระทรวงซึ่งไม่มีผู้บังคับบัญชาเลยก็ได้...”

โคดก็ยืนยันว่า “จำเลยทั้ง 4 ไม่เคยคิดกลับเกล้งโจทก์ ในทางตรงกันข้ามโจทก์เองกลับเคยปรารภว่าจะลาออกจากบริษัท แต่ก็ยังไม่มีการดำเนินการอย่างใด จำเลยที่ 4 (รชนี วนกุล) ไม่เคยพูดจาหว่านล้อมโจทก์ให้โจทก์ลาออก (ในคำฟ้องของผู้พัฒนาได้บอกว่ารชนี วนกุลมาพูดจาขอให้

กว่าหนึ่งปีที่สุวัฒน์อยู่ในโกดักอย่างโดดเดี่ยวและขมขื่น



สุวัฒน์ แดงพิบูลย์สกุล ดำเนินคดีฟ้องร้องบริษัทโกดัก (ประเทศไทย) และฝ่ายบริหารรวม 4 รายเมื่อวันที่ 11 กุมภาพันธ์ 2528 เป็นคดีแรก จากนั้นเมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2529 ก็ยื่นฟ้องคดีอาญาข้อหาปลอมแปลงเอกสารเป็นคดีที่สองซึ่งก็เป็นผลสืบเนื่องจากคดีแรก และวันที่ 28 มีนาคม 2529 ทางโกดัก (ประเทศไทย) มีหนังสือเลิกจ้างสุวัฒน์

ระหว่างวันที่ 11 กุมภาพันธ์ 2528 ถึงวันที่ 28 มีนาคม 2529

หรือกว่าหนึ่งปี สำหรับสุวัฒน์แล้ว มันเป็นเวลาที่เขาจะลืมไม่ลงไปอีกนานแสนนานทีเดียว

พนักงานโกดักได้รับคำบอกเล่ากันจากปากต่อปากว่าการที่สุวัฒน์นำเรื่องของเขาไปฟ้องร้องเป็นคดีความต่อศาลแรงงานกลางนั้น ทำให้ภาพพจน์ของบริษัทโกดักเสียหายมาก อาจจะถึงขั้นทำให้การดำเนินงานธุรกิจไม่ดีเหมือนที่เคย นอกจากนั้นทางบริษัทโกดักก็ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการต่อสู้คดี

เป็นเงินจำนวนมากๆ ซึ่งล้วนแล้วแต่เป็นเหตุให้ฐานะของบริษัทตกต่ำลง อาจจะสะท้อนถึงความมั่นคงของพนักงานทุกคนได้

สุวัฒน์ในสายตาเพื่อนร่วมงานทั่วๆ ไปก็เลยช่วยไม่ได้ที่จะต้องกลายเป็นสุวัฒน์ที่พนักงานส่วนใหญ่รู้สึกเกลียดชังขึ้นมาทันที เขาถูกกล่าวหาว่าเป็นคนเห็นแก่ตัว ไม่เห็นแก่อนาคตของเพื่อนร่วมงาน ค่าๆ นับร้อยชีวิตที่ถ้าหากทุกคนมีอันตกลาแล้วก็จะกระเทือนไปถึงครอบครัวของเพื่อนร่วมงานเหล่านั้นด้วย

กับเพื่อนร่วมงานบางคนที่เคยสนิทสนมกันมาก่อนก็ทำตัวห่างเหินในทันทีที่คดีถึงศาลอีกเหมือนกัน เพราะหากขึ้นยังพูดคุยกับสุวัฒน์อยู่ก็เกรงว่าคำพูดคุยนี้อาจจะถูกนำไปใช้ประโยชน์ในศาลหรือก็คงกลัวบรรดา “นายๆ” จะหมิ่นหน้าตามไปด้วยก็เป็นได้

นับเป็นการสิ้นสุดการพูดคุยกกันอย่างสิ้นเชิง แม้แต่สบตาด้วยก็ไม่กล้า

ทั้งที่ก็ไม่มีเพื่อนร่วมงานคนใดที่ทราบถึงเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นจริงในศาล

ก็ไม่ทราบเหมือนกันว่าโกดักมีวิธีการบ่มเพาะพนักงานกันอย่างไร จึงได้คับแคบกันขนาดนี้

สภาพที่ต้องนั่งทำงานอย่างโดดเดี่ยวท่ามกลางบรรยากาศแห่งความเกลียดชัง ถูก โกรธแค้นและหวาดระแวงตลอดเวลาก็เลยต้องเป็นสภาพที่บีบคั้นจิตใจกันอย่างรุนแรงที่สุวัฒน์หลักไม่พ้น

ว่าไปแล้วสุวัฒน์ก็อยู่ในสภาพที่ต้องสู้อย่าง “สุนัขจนตรอก” นั่นแหละ

ส่วนทางด้านบรรดา “นาย”ทั้งหลายก็ยังหมกเข้าไปอีก

ภายหลังการให้ปากคำในศาลว่า ตัวสุวัฒน์เองยังต้องทำหน้าที่ขายสินค้าเหมือนเช่นเมื่อ 15 ปีก่อนขณะเริ่มงานกับโกดักใหม่ๆ กานต์ โกสินทรกุล “นาย” โดยตรงของสุวัฒน์ในฐานะผู้จัดการฝ่ายฯ ก็ได้สั่งเป็นคำพูดไม่ให้สุวัฒน์ติดต่อกับลูกค้าหรือขายสินค้าตามที่เคยสั่งเป็นลายลักษณ์อักษรให้ทำหน้าที่ขายเมื่อวันที่ 21 มกราคม 2528 ทั้งนี้ โดยที่ไม่ได้มีการสั่งยกเลิกคำสั่งเดิมเป็นลายลักษณ์อักษรให้ชัดเจน

สุวรรณลาออกไปทุกอย่างจะได้ยุติลงอย่างสบายใจด้วยกันทุกฝ่าย)

ก็ต้องเรียกว่าทางโกดักแก้ข้อกล่าวหาทุกข้อ และก็ไต่กลับเอาหนัก ๆ เสียอีกด้วย

“จำเลยทั้ง 4 เข้าใจว่า สาเหตุแท้จริงที่โจทก์นำเรื่องมาฟ้องร้องต่อศาลเป็นคดีใน

เรื่องนี้ก็เพื่อจะแก้และเบนความสนใจของเพื่อนพนักงานกลบเกลื่อนความจริงที่โจทก์เองได้ไปร่วมเป็นผู้ถือหุ้นในการก่อตั้งบริษัทไทยเอ็นอีที จำกัด โดยโจทก์ถือหุ้นอยู่ในตอนเริ่มต้นตั้งบริษัท 3,000 หุ้น และเข้าเป็นกรรมการของบริษัทจนถึงวันที่ 20 มิถุนายน 2525 โจทก์ได้ขอลาออก บริษัท

ดังกล่าวนี้มีผู้ถือหุ้นอื่นคือนางสาวชมเดือน ศักดิ์พิและบรรดาผู้ถือหุ้นส่วนใหญ่ก็เป็นญาติพี่น้องในครอบครัวของนางสาวชมเดือน ศักดิ์พิ ซึ่งเป็นภรรยาของโจทก์ตามหลักฐานที่จำเลยทั้ง 4 จะได้นำเสนอต่อศาลต่อไป การที่โจทก์เข้าเป็นกรรมการและผู้ถือหุ้นของบริษัทดังกล่าวและบริษัทดังกล่าวมีหนี้

ซึ่งในเมื่อสุวรรณไม่ได้ทำงานตามที่สั่งเป็นลายลักษณ์อักษรให้ทำ สุวรรณก็ต้องกลายเป็นพนักงานที่ไม่มีผลงาน และเมื่อไม่มีผลงาน ก็คงไม่มีใครอยากจะจ้างไว้กินเงินเดือนฟรีๆ แน่

หรือเมื่อสุวรรณได้ให้การในศาลว่า กานต์ โกสินทรกุล นั้นไม่มีความรู้ความชำนาญเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ทางการแพทย์มาก่อน (แต่กลับได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้จัดการขายผลิตภัณฑ์ทางด้านนี้รวมอยู่ด้วย) กานต์ ก็ยุติการถามความรู้ดังกล่าวจากสุวรรณ ให้แต่บุคคลอื่นที่ทำหน้าที่ขายมาถามแทนโดยไม่ให้พูดว่ากานต์สั่งให้มาถามดังนี้เป็นต้น

นอกจากนี้ก็มีกรมอบหมายงานให้สุวรรณทำในลักษณะที่ไม่ว่าใครก็ทำไม่ได้ถ้าอยู่ภายใต้สภาพเดียวกันกับสุวรรณ

อย่างเช่น “โครงการบริการทำบัตรประจำตัว (I.D. PHOTO PROJECT)” ซึ่งกานต์อยากให้สุวรรณศึกษาดูว่า จะนำมาเป็นธุรกิจสู่ตลาดได้หรือไม่ กานต์มอบเอกสารภาษาต่างประเทศหนา 159

หน้าให้กับสุวรรณ เป็นเรื่องราวที่ใช้ในต่างประเทศทั้งสิ้น ไม่มีข้อมูลอื่นๆ หรืองบประมาณในการศึกษาวิเคราะห์ความเป็นไปได้แต่อย่างใด

เมื่อสุวรรณได้อ่านและศึกษาคูแล้ว ก็เห็นว่าต้องมีข้อมูลเพิ่มเติมอีกเพื่อให้ได้คำตอบที่ไม่ผิดพลาด ก็เลยเขียนสอบถามไปที่กานต์ แต่กลับถูกคำหนอย่างรุนแรงว่า ไม่ทำงาน และไม่รู้จักแยกแยะงานในปัจจุบันให้ถูกต้อง

สุวรรณนั้นก็ทราบอยู่เต็มอกว่า โครงการนี้ได้โอนความรับผิดชอบไปอยู่กับแผนกอื่นแล้ว และเมื่อโอนไปอยู่แผนกอื่นก็ได้มีการมอบหมายให้พนักงานที่ชื่อวิชิต พงษ์ศรีเยี่ยมเป็นผู้รับผิดชอบโครงการซึ่งโกดักก็ได้ส่งวิชิต ไปฝึกอบรมเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่ใช้กับโครงการทันทีที่ต่างประเทศ อีกทั้งยังมีแผนกวิเคราะห์ของโกดักได้ทำการศึกษาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางธุรกิจให้เรียบร้อยแล้ว

แต่ก็แปลกมากที่กานต์ยังอุตส่าห์มอบหมายงานชิ้นนี้ให้สุวรรณทำ

เช่นเดียวกับที่กานต์อยากให้สุวรรณแปลแคตตาล็อกภาษาอังกฤษหนึ่งเล่มให้เป็นภาษาไทย ทั้งที่สุวรรณเองไม่ใช่ นักภาษาศาสตร์และโกดักก็มีแหล่งงานนี้ประจำอยู่แล้ว

สุวรรณไม่เข้าใจอย่างยิ่งว่า กานต์มีเจตนาอะไร ?

เฉพาะอย่างยิ่งกับผู้จัดการใหญ่-เจ ชี สมธิ ผู้จัดการใหญ่ฝ่ายจัดการ-ลาฟาเอล เดอ ลาเวกา หรือแม้กระทั่งผู้จัดการแผนกพนักงานสัมพันธ์-รชนีวรรณกุล เรื่องทุกอย่างที่เกี่ยวข้องกับสุวรรณ ไม่ก็มีสุวรรณเกี่ยวข้องแล้ว เรื่องเล็กๆ ก็มักจะต้องกลายเป็นเรื่องคอขาดบาดตายทุกเรื่อง

การดำเนินคดีและการคาดโทษสุวรรณเกิดขึ้นนี้เป็นพิเศษ

และหนังสือคำวินิจฉัยคดีที่มีมาถึงสุวรรณเกือบทุกวัน จนหนาเป็นปึกๆ นั้น หลายฉบับถูกสั่งเข้าเก็บในตะเบียนประวัติพนักงานเพื่อจะได้ใช้เป็นหลักฐานพิจารณาลงโทษกันต่อไป

ทางด้านสุวรรณเองก็มีหนังสือชี้แจงกลับไปทุกเรื่อง

ซึ่งถ้าใครได้อ่านเนื้อหาการ “เขียนจดหมายรัก” ตอบโต้กันระหว่างฝ่ายบริหารกับสุวรรณ ในช่วงปีกว่าๆ มานี้ก็น่าจะได้ข้อสรุปที่ตรงกันว่า

“ยังทำงานอยู่ได้โดยไม่จำเป็นต้องเสียก่อนถึงเกษียณอยู่แล้ว”

ที่จริงสุวรรณก็เป็นมนุษย์ธรรมดาๆ คนหนึ่งนี่เอง แต่คงด้วยความเชื่อมั่นว่าเมื่อเป็นฝ่ายถูกแล้ว ก็คงไม่ต้องไปเกรงกลัวหน้าอิฐหน้าปูนหน้าพรหมณ์เพราะถึงที่สุดแล้วคนอย่างเขาก็คงต้องใช้ชีวิตอย่างเยี่ยงไรไม่ตายฟ้า ก็หน้าไม่ตายดิน

ยอมลาออกตามแรงบีบ เพราะผลทางด้านจิตวิทยาเสียอีกที่เป็นสิ่งที่ไม่น่าจะทำ

แน่นอนที่สุด...สำหรับการเลิกจ้างสุวรรณไปได้เมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2529 หลังจากพยายามกดดันกันมาตลอดปีกว่าๆ นี้ ทางโกดักอาจจะมองว่าเป็นชัยชนะครั้งยิ่งใหญ่ที่สามารถตัดไม้ข้ามนามลงอย่างราบคาบ

แต่สำหรับสุวรรณ เขาก็คงจะคิดเป็นอื่นไปไม่ได้ ถ้าไม่ใช่ชัยชนะของเขาเหมือนกัน •

สินค้าชำระอยู่กับบริษัทเป็นจำนวนมาก 6,714 บาท เป็นการขัดต่อนโยบายเรื่องการทำงานให้บริษัทซึ่งเป็นลูกค้าของจำเลยที่ 1 (บริษัทโกดักประเทศไทย) เป็นกรณีที่พนักงานไม่อาจกระทำได้เพราะขัดต่อนโยบายจรรยาบรรณทางด้านธุรกิจ...จำเลยทั้ง 4 เข้าใจว่าเมื่อโจทก์ทราบจำเลยที่ 2 (เจ ชี สมิต) ได้ทราบถึงเหตุการณ์ในเรื่องนี้ โจทก์จึงได้รับบาดเจ็บคดีฟ้องร้องจำเลยทั้ง 4 เพราะเหตุที่มีการเปลี่ยนแปลงการบริ-
หารงานของจำเลยที่ 1 (บริษัทโกดักประเทศไทย) ก่อนเพื่อนำมาใช้เป็นข้อต่อรอง...”
ข้อความส่วนหนึ่งที่ทางโกดักกรุ๊ปตอบโต้

คดีที่เป็นข้อพิพาทแรงงานระหว่าง สุวัฒน์กับบริษัทโกดัก (ประเทศไทย) นี้ ดำเนินมาได้ปีกกว่าแล้วโดยที่การเจรจาประ-
นีประนอมไม่เคยมีขึ้น

“ทางฝ่ายโกดักเขามีท่าทีแข็งกร้าว มาก ไม่ว่าใครจะพยายามโน้มน้าวอย่างไร เขาก็ไม่ยอมเจรจาประนีประนอมด้วยท่าที...”
ผู้ที่เข้าไปสังเกตการณ์เล่ากับ “ผู้จัดการ”

ในที่สุดจากคดีที่ต้องต่อสู้กันในศาล แรงงานกลางก็กลายเป็นคดีอาญาอีกหนึ่ง คดีที่สุวัฒน์ฟ้องจำเลยทั้ง 4 ชุดเดิมด้วยข้อ หาปลอมแปลงเอกสาร (อ่านรายละเอียด จากล้อมกรอบ) โดยสุวัฒน์ยื่นฟ้องเมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2529 ศาลอาญานัด ได้ส่วนมูลฟ้องไปเมื่อวันที่ 15 เมษายนและ นัดชี้ว่าคดีมีมูลหรือไม่มีมูลในวันที่ 25 เมษายนที่ผ่านมา

วันที่ 28 มีนาคม 2529 ภายหลังการ ยื่นฟ้องอาญาได้ 1 เดือนพอดี โดยไม่ชี้แจง แสดงสาเหตุทางบริษัทโกดัก (ประเทศไทย) ก็จัดการออกคำสั่งเลิกจ้างสุวัฒน์

ในวันที่ 8 เมษายน 2529 ซึ่งศาลแรง งานนัดสืบพยานโจทก์ สุวัฒน์ได้นำเรื่อง การถูกเลิกจ้างของเขาแจ้งให้ศาลทราบ

ในที่สุดของกรณีพิพาทสุวัฒน์-โกดัก อีกฝ่าย ก็ตอบโต้ด้วยการเลิกจ้าง

คดีในศาลแรงงานระหว่างสุวัฒน์ แดงพิบูลย์สกุล กับบริษัท โกดัก (ประเทศไทย) ถึงขณะนี้ยังไม่สิ้นสุด

แต่ในที่สุดก่อนการสิ้นสุดนั้นก็คือ คดีอาญาอีกหนึ่งคดีที่สุวัฒน์จำต้องเป็นโจทก์ ยื่นฟ้องบริษัทโกดัก (ประเทศไทย) เป็นจำเลยที่ 1 เจ ชี สมิต เป็นจำเลยที่ 2 ณรงค์ จิวงกูร เป็นจำเลยที่ 3 และระวี วนกุล ผู้จัดการแผนกพนักงานสัมพันธ์ เป็นจำเลยที่ 4

ข้อหาทำและใช้เอกสารปลอม, ปลอมเอกสารสิทธิ, ใช้หรืออ้างเอกสารปลอม, นำสืบหรือ แสดงพยานหลักฐานอันเป็นเท็จในการพิจารณาคดี (ในศาลแรงงานที่สุวัฒน์ เป็นโจทก์ฟ้องบริษัทโกดักผู้เป็นนายจ้าง) ซึ่งสุวัฒน์ แดงพิบูลย์สกุล ในฐานะโจทก์ ก็ได้อ้างเหตุแห่งความผิดคือ

ประการที่หนึ่ง-จำเลยทั้ง 4 นี้ได้ร่วมกันทำเอกสารปลอมขึ้นทั้งฉบับอันเป็นเอกสาร การประเมินผลการปฏิบัติงานของสุวัฒน์ (โจทก์) ในตำแหน่งผู้จัดการฝ่ายขาย

ผลิตภัณฑ์ทางการแพทย์ ระหว่างเดือนมกราคมถึงเดือนธันวาคม 2527 โดย ณรงค์ จิวงกูร (จำเลยที่ 3 ในฐานะผู้บังคับบัญชาโดยตรงของโจทก์) ได้กรอก ข้อความอันเป็นเท็จในเอกสารดังกล่าวเป็นภาษาอังกฤษระบุว่า สุวัฒน์ทำงานอยู่ใน ระดับ “E” ซึ่งมีความหมายว่า ผลการทำงานต่ำกว่าที่ควร แสดงถึงความประสพ-
ในการทำงาน แต่ได้ผลงานต่ำกว่าที่ต้องการเนื่องจากขาดประสบการณ์ เอกสารการ ประเมินผลการปฏิบัติงานนี้ณรงค์ จิวงกูร ได้ลงลายมือชื่อในช่องผู้ควบคุม ลงวันที่ 15 พฤศจิกายน 2527 และ เจ ชี สมิต ในฐานะผู้จัดการใหญ่ได้ลงลายมือชื่อในช่องถัดมา ลงวันที่ 20 พฤศจิกายน 2527

ประการที่สอง-เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2528 ก็ยังได้ร่วมกันถ่ายสำเนาเอกสาร การประเมินผลการปฏิบัติงานที่ทำปลอมขึ้นนี้ไปแสดงต่อศาลแรงงานกลางโดย มอบหมายให้ทนายจำเลยแนบเป็นเอกสารท้ายคำให้การและฟ้องแย้งหมายเลข 1 พร้อมคำแปล ซึ่งในการต่อสู้คดีที่ศาลแรงงานกลางนั้นทางจำเลยทั้ง 4 ก็ได้มอบให้ ทนายยื่นบัญชีระบุพยานเอกสารฉบับนี้เป็นพยานเอกสารของฝ่ายจำเลย ส่วนทางโจทก์ (สุวัฒน์) ก็ได้ระบุพยานอ้างเอกสารต้นฉบับที่เป็นฉบับแท้จริงอยู่ในความครอบครอง ของจำเลยทั้ง 4 แต่เมื่อวันที่ 25 มีนาคม 2528 จำเลยทั้ง 4 กลับมอบหมายให้จำเลยที่ 2 (เจ ชี สมิต) มีหนังสือส่งเอกสารการประเมินผลการปฏิบัติงานฉบับปลอม และมี ข้อความเป็นเท็จต่อศาลแรงงาน หรือพูดง่าย ๆ ก็คือ เอกสารฉบับเดียวกับที่จำเลยทั้ง 4 ใช้อ้างเป็นพยานเอกสารท้ายคำให้การและฟ้องแย้งหมายเลข 1 ของจำเลยทั้ง 4 นั่นเอง

ประการที่สาม-นอกจากเอกสารการประเมินผลการปฏิบัติงานนี้แล้ว จำเลยทั้ง 4 ก็ได้สมคบกันทำเอกสารสิทธิปลอมขึ้นทั้งฉบับอันเป็นเอกสารหนังสือตั้งผู้แทนลูกจ้าง ฉบับลงวันที่ 20 ตุลาคม 2526 ซึ่งเอกสารดังกล่าวเป็นเอกสารที่จำเลยประสงค์จะให้ ศาลหรือบุคคลอื่นหลงเชื่อเป็นเอกสารที่แท้จริงว่า เมื่อเดือนตุลาคม 2526

เมื่อฝ่ายหนึ่งยื่นฟ้องอาญา

พนักงานของบริษัทโกดักจำนวน 205 คน รวมทั้งสุวัฒน์ด้วย ได้ทำการประชุมแต่งตั้งผู้แทนลูกจ้างขึ้นทั้งหมด 4 คน มีนายไพฑูรย์ ชันรตต์บำรุง นายเรวัต ลาภมากผล นางสาวจรรณี พึ่งเพียร และนางเยาวลักษณ์ สมบุญเกิด เป็นผู้มีสิทธิรับข้อเรียกร้องและเจรจาตกลงแก้ไขข้อสัญญาเกี่ยวกับสภาพการจ้างของพนักงานกับบริษัทโกดัก (ประเทศไทย) ได้ ซึ่งหลังจากนั้นก็มิขัดข้องเกี่ยวกับสภาพการจ้างว่า "จำเลยที่ 1 (หมายถึงบริษัทโกดักประเทศไทย) มีสิทธิที่จะเปลี่ยนแปลงและโยกย้ายหน้าที่การงานของพนักงานได้ตามที่บริษัทฯ เห็นสมควร...."

ประการที่สี่-ภายหลังที่จำเลยทั้ง 4 ได้ร่วมกันปลอมแปลงหนังสือตั้งผู้แทนลูกจ้างแล้ว ก็ยังสมคบกันกระทำความผิดทางอาญาในข้อหาแสดงพยานหลักฐานเท็จต่อศาล โดยได้มอบหมายให้ทนายจำเลยยื่นส่งเอกสารหนังสือตั้งผู้แทนลูกจ้างต่อศาลแรงงานกลาง และเอกสารนี้ต่อมาถูกใช้เป็นพยานหลักฐานในการพิจารณาคดีที่เป็นข้อสำคัญของศาลในคดีที่สุวัฒน์ฟ้องบริษัทโกดัก (ประเทศไทย) และพวก ทั้งๆที่เป็นเอกสารเท็จเป็นอันว่านอกจากจะต้องรู้กันเพื่อหาข้อยุติที่ศาลแรงงานกลางแล้ว

ทั้งโจทก์และจำเลยซึ่งเป็นลูกจ้างกับนายจ้างนั้นก็จะต้องมีนัดเพื่อพบกันที่ศาลอาญาคืออีกหนึ่งคดี โดยที่ฝ่ายจำเลยผู้เป็นนายจ้างก็จะต้องประกาศสู้ไม่ถอย

การยื่นฟ้องอาญาข้อหาปลอมแปลงเอกสารของสุวัฒน์ แดงพิบูลย์สกุล นั้นได้ยื่นฟ้องไปแล้วเมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2529 และศาลนัดไต่สวนมูลฟ้องวันที่ 15 เมษายน 2529

สำหรับสุวัฒน์หรือสำหรับอีกหลายๆคนก็จะใช้ช่วงเวลาเดือนกว่าๆนี้เตรียมพยานหลักฐานเพื่อมาหักล้างกันในวันไต่สวน

แต่สำหรับโกดักก็ยังไม่เพียงเท่านั้น

วันที่ 28 มีนาคม 2529 เพียง 1 เดือนภายหลังการยื่นฟ้องอาญา หนังสือหนึ่งฉบับที่ลงนามโดย เจ ชี สมิต ผู้จัดการใหญ่ก็ถูกส่งถึงสุวัฒน์ แดงพิบูลย์สกุล ข้อความมีอยู่สั้นๆไม่กี่บรรทัด ซึ่งสรุปแล้วก็คือ "หนังสือเลิกจ้าง" ง่ายและก็รวบรัดมาก แต่จะมีผลทำให้คดีความที่ยังคาโรงศาลอยู่คงไม่ง่ายและรวบรัดเช่นนั้นแน่

ในวันนัดสืบพยานโจทก์ที่ศาลแรงงานกลางเมื่อวันที่ 8 เมษายนที่ผ่านมา สุวัฒน์ ได้แจ้งให้ศาลทราบเกี่ยวกับการบอกเลิกจ้างของโกดัก ก็เลยจะต้องมีการนัดพร้อมทั้งฝ่ายโจทก์และจำเลย เพื่อชี้แจงถึงสาเหตุการเลิกจ้างและหาหนทางประนีประนอมกันในวันที่ 2 พฤษภาคม 2529 (ที่ผ่านมายังไม่มีการเจรจาประนีประนอมกันเลย)

และถ้ายังไม่สามารถประนีประนอมยอมความกันได้ การยื่นฟ้องข้อหาถูกเลิกจ้างอย่างไม่ชอบธรรมโดยสุวัฒน์ก็จะต้องเป็นคดีที่สามที่สุวัฒน์จะต้องฟ้องโกดัก (ประเทศไทย) •

ทางศาลแรงงานกลางก็นัดพร้อมให้โจทก์และจำเลยทุกคนมาชี้แจงแสดงสาเหตุการเลิกจ้างต่อศาลในวันที่ 2 พฤษภาคม 2529 และหาทางประนีประนอมกัน

"ก็ต้องพูดว่าเหตุการณ์มันได้ผันแปรไปแล้ว ที่ไม่น่าจะเกิดขึ้นก็เกิด ซึ่งสุวัฒน์นั้นก็คงไม่ได้กลับไปทำงานที่โกดักแน่แล้ว เจ้าตัวก็คงไม่อยากจะกลับไปด้วย เพราะตอนที่ได้รับคำสั่งเลิกจ้างยังต้องมีคนคุมออกมาส่งหน้าประตู และยามเฝ้าประตูก็ถูกสั่งว่าห้ามสุวัฒน์หรือรถหมายเลขท.ของสุวัฒน์เข้ามาอยู่ยามในโกดังอีกเด็ดขาด ผมว่าใครที่ติดตามเรื่องนี้มาโดยตลอดก็คงงงเป็นไก่ตาแตกทุกคน เพราะที่โกดักควรทำกลับไม่ทำแต่ที่ไม่น่าทำกลับทำเสีย..."

แหล่งข่าวที่รับทราบเรื่องของสุวัฒน์กับโกดักมาตั้งแต่ต้นออกความเห็น

เรื่องของสุวัฒน์กับโกดักนั้น ผลสุดท้ายจะลงเอยกันอย่างไรเป็นเรื่องที่ไม่อาจคาดเดาได้ เพราะเป็นเรื่องที่ทั้งสองฝ่ายไม่สามารถตกลงกันได้แล้ว ก็เป็นหน้าที่ที่ศาลสถิตย์ยุติธรรมจะต้องเป็นผู้ตัดสินความถูกผิด

เป็นเรื่องที่ไม่ชนะก็แพ้ ไม่มีเสมอและไม่ว่าฝ่ายใดจะชนะหรือแพ้เรื่องนี้จะต้องกลายเป็นคดีประวัติศาสตร์คดีหนึ่งที่บริษัทข้ามชาติอีกหลายแห่งหรือไม่ต้องถึงกับเป็นบริษัทข้ามชาติก็เถอะจะต้องศึกษากันอย่างมา ก มันเป็นบทเรียนที่ให้ข้อคิดทั้งสองด้าน ทั้งด้านผู้เป็นนายจ้างและด้านลูกจ้าง

สุวัฒน์ แดงพิบูลย์สกุลนั้น คงไม่อยากจะเป็นคนเด่นคนดัง ชีวิตของเขาเดิมทีเรียบ ๆ ไม่ต่างจากคนชั้นกลาง ๆ ทั่ว ๆ ไปในสังคม

เขาก่อนไม่เคยคิดมาก่อนว่า ชู ๆ วันหนึ่งบริษัทที่โด่งดังมีชื่อเสียงระดับโลกที่เขาร่วมงานอยู่ด้วย 16 ปี เกิดต้องการจะสร้างเขาให้เป็นตำนานเพื่อคนรุ่นหลัง ๆ เช่นนี้



บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ไทยเม็กซ์ จำกัด THAIMEX FINANCE AND SECURITIES CO., LTD.

(บริษัทในเครือธนาคารทหารไทย จำกัด)

“ดอกผลเพิ่มพูน เกื้อกูลเครดิต”

ถ้าคุณต้องการมีบ้านสักหลังที่คุณสามารถ

1. มีส่วนในการออกแบบ
2. เลือกสภาพแวดล้อมที่ปรารถนา
3. มีลักษณะเฉพาะตัว
4. เป็นที่ถูกใจภรรยาและลูกๆ ที่รัก
5. สร้างได้ทันที

บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ไทยเม็กซ์ จำกัด (บริษัทในเครือธนาคารทหารไทย จำกัด)

ให้ความเป็นอิสระแก่ท่านสำหรับ 4 ข้อแรก และขอรับผิดชอบ ข้อที่ 5
ด้วยบริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย

ขอทราบรายละเอียดได้ที่

948 อาคารไทยประกันชีวิต 2

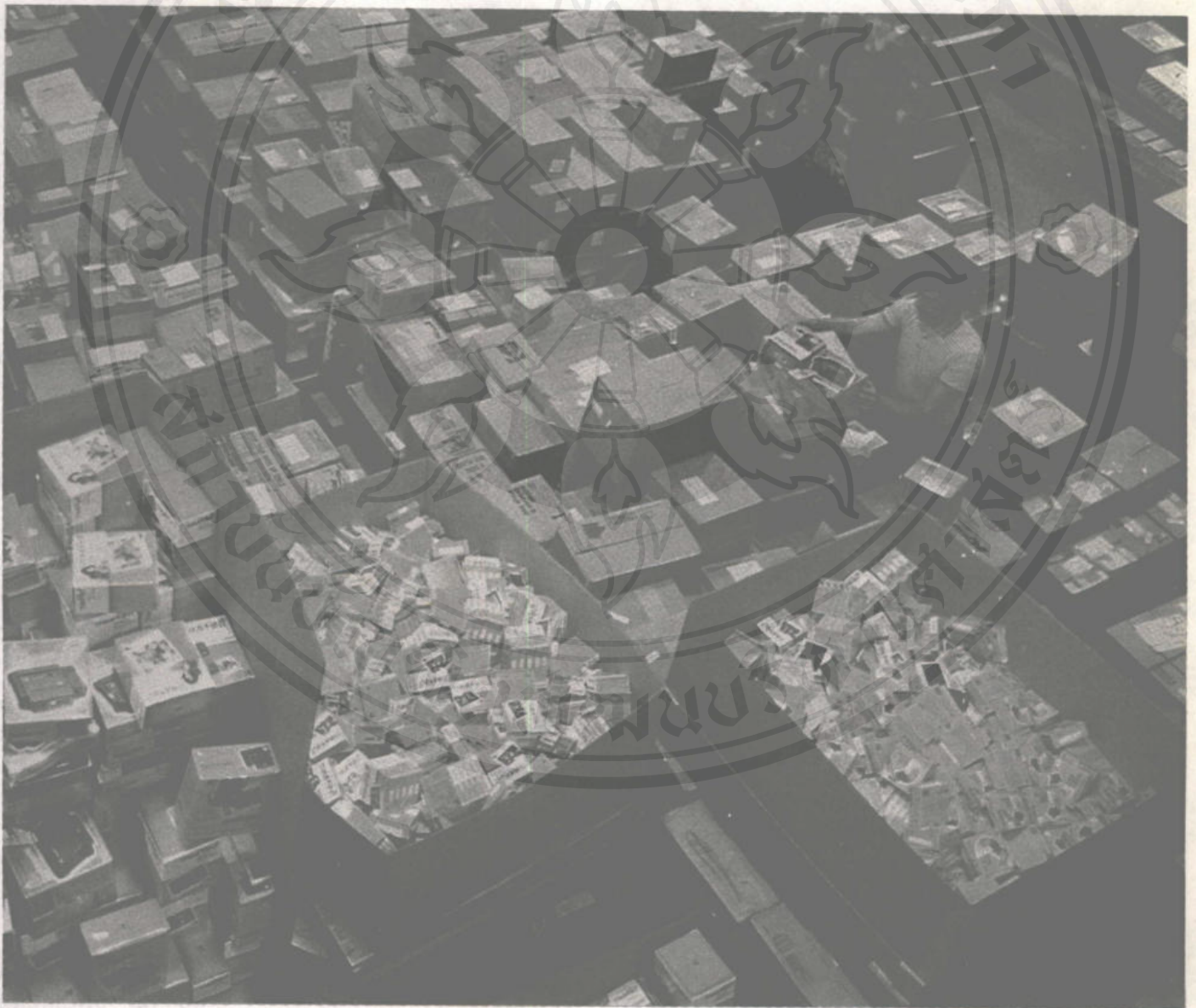
(ใกล้โรงแรมดุสิตธานี)

ถนนพระราม 4

กรุงเทพฯ 10500

หรือโทรศัพท์ 2350084-5, 2338189

ในขณะที่เดียวกันที่สำนักงานใหญ่ ณ โรเซสเตอร์ โกดักกำลังเวียนหัวอย่างหนัก



กล้องถ่ายภาพแบบสำเร็จรูป (instant cameras) ที่ถูกตัวแทนจำหน่ายส่งคืนมากองอยู่เต็มโกดัง ที่เมืองโรเซสเตอร์ โดยบริษัทไม่รู้จะจัดการอย่างไรกับมัน?

ในวิถีทางแห่งธุรกิจไม่มีสูตรสำเร็จใดเป็นสูตรตายตัว บางทีการที่บริษัทเติบโตเป็นปีกแผ่นแน่นหนา ก็ไม่ใช่เครื่องประกันว่าบริษัทนั้นจะครองความเป็นหนึ่งในธุรกิจสายนั้นได้เสมอไป ตรงกันข้าม บางกรณีความใหญ่โต “ระดับยักษ์” อาจเป็นอุปสรรคต่อการพัฒนา เพราะกว่าจะก้าวแต่ละก้าว “ผีเพี้ยยักษ์” ที่ใหญ่โตย่อมก่อให้เกิดความอึดอัดล่าช้า ไม่คล่องตัวเหมือนบริษัทระดับเล็กลงไป ...และกรณีของบริษัทโกดัก ยักษ์ใหญ่ในธุรกิจการถ่ายภาพก็เช่นกัน

1986 นับเป็นปีแห่งความสาหัสสากรรจ์ของบริษัทอีสต์แมน โกดัก (Eastman Kodak Co.) ยักษ์ใหญ่แห่งเมืองโรเชสเตอร์ (Rochester) มลรัฐนิวยอร์ก เนื่องจากเมื่อวันที่ 11 กุมภาพันธ์ที่ผ่านมา บริษัทประกาศว่าภายในสิ้นปีบริษัทจะต้องปลดคนงานออกประมาณ 12,900 คน คือประมาณ 10 เปอร์เซ็นต์ของพนักงานทั้งหมดที่อยู่ในสังกัดของบริษัท ทั้งนี้เพื่อเป็นการตัดค่าใช้จ่ายส่วนหนึ่งของบริษัท นี่เป็นเครื่องแสดงอย่างชัดแจ้งว่าบริษัทกำลังอยู่ในสภาพการณ์ที่ย่ำแย่เพียงไร นักวิเคราะห์ทางเศรษฐกิจรายหนึ่งกล่าวว่า รายได้ของบริษัทโกดักลดลงอย่างรวดเร็ว...ดูเหมือนว่ายักษ์ใหญ่ตนนี้กำลังเจ็บหนักเสียแล้ว

เมื่อประมาณหนึ่งปีที่ผ่านมานี้ คือปีที่แล้ว ยักษ์เหลืองผู้ยิ่งใหญ่ได้มีการจัดรูปองค์กรใหม่ โดยแบ่งแผนกถ่ายภาพ (photographic division) ออกเป็น 17 หน่วย ทั้งนี้เพื่อให้เกิดความคล่องตัวและแก้ไขความอึดอัดยุ่งยากในด้านการบริการลูกค้าซึ่งมีผลทำให้รายได้ของบริษัทตกต่ำมาเป็นเวลาห้าปีแล้ว

แต่ดูเหมือนสถานการณ์ไม่มีแนวโน้มว่าจะดีขึ้น มิฉะนั้น โกดักคงไม่ต้องปลดคนงานออกในปี โดยที่รู้ๆอยู่ว่าจะมีผลกระทบต่อกำไรของบริษัทซึ่งมีภาระเชิงลบมานานให้ถึงกับทรุดหนักลงไปอีก

ที่เป็นเช่นนี้เพราะครั้งนี้ไม่ใช่ครั้งแรกที่บริษัทปลดคนงานออก เมื่อปี 1893 โกดักก็ปลดพนักงานออกมาแล้วเป็นจำนวนถึง 11,000 คน

“เราไม่อยากจะเป็นอย่างนี้เลยเป็นความสัจจะจริง แต่ก็สุดวิสัย เพราะภาวะการแข่งขันทางการตลาดมันบีบบังคับ” โคลบี้ เอช. ชัลเลอร์ (Colby H. Chandler) พนักงานระดับบริหารของบริษัทกล่าวด้วยท่าทางซีเรียส

สภาพของความเป็นบริษัทยักษ์ใหญ่ ทำให้โกดักมีภาระรวบรัดกับลูกค้าอันใหญ่โตทะลุทะลวงไปอย่างช้า ๆ ในรอบ 10 ปีที่ผ่านมา ในขณะที่คู่แข่งขันวิ่งนำหน้าไปทางไกลแทบไม่เห็นฝุ่น โดยเฉพาะธุรกิจทางด้านกล้องถ่ายรูปแบบเบ็ดเสร็จ (instant photography) ซึ่งถ่ายรูปรูปออกมาปั๊บ (ลักษณะเดียวกับกล้อง

โพลาลอยด์) กล้อง 35 ม.ม. และเครื่องเล่นวิดีโอซึ่งสินค้าเหล่านี้เป็นธุรกิจหลักของโกดัก

ในที่สุด โกดักก็เริ่มต้นตัวขึ้นอีกครั้งหนึ่ง เมื่อ 8 เดือนก่อน โดยตัดสินใจกระโดดเข้าสู่ธุรกิจที่ต่างไปจากเดิม พร้อมกับส่งสินค้าใหม่เข้าสู่ตลาด สินค้าดังกล่าวนี้ผลิตในญี่ปุ่น เช่น การพิมพ์ระบบอิเล็กทรอนิกส์ (electronic publish system) และระบบไมโครฟิล์มอัตโนมัติ (automated microfilm-imaging system)

ในปลายปี 1984 โกดักเป็นผู้บุกเบิกตลาดกล้องถ่ายภาพวิดีโอขนาด 8 ม.ม. โดยใช้สินค้าผลิตในญี่ปุ่น และในปีนั้น โกดักก็บุกตลาดสหรัฐด้วยกล้องถ่ายรูป 35 ม.ม. แต่ถึงแม้ว่าจะส่งสินค้าตัวใหม่ ๆ เข้าสู่ตลาด รายได้ของบริษัทก็ไม่กระเตื้องขึ้น เนื่องจากสินค้าโกดักเหล่านั้นสู้สินค้าของบริษัทอื่น ๆ ไม่ได้

บริษัทโซนี่ ส่งกล้องถ่ายภาพวิดีโอขนาด 8 ม.ม. เข้าแข่งตลาดกล้องถ่ายภาพวิดีโอของโกดักและปัจจุบันโซนี่ก็ขายได้ดีกว่า หรือแม้แต่กล้องถ่ายรูประบบ 35 ม.ม. ญี่ปุ่นก็ครองตลาดมาก่อนเป็นเวลาหลายปี นอกจากนี้สินค้าหลักของโกดักบางชนิด เช่น ฟิล์มเอกซเรย์ และกราฟฟิคอาร์ต ก็ยังถูกคู่แข่งต่างประเทศแย่งลูกค้าไปได้โดยการขายในราคาที่ถูกลง

ดังนั้นทางเดียวที่โกดักจะทำได้ในสถานการณ์เช่นนี้ คือการใช้นโยบายประหยัด ผู้เชี่ยวชาญทางด้านการเศรษฐกิจต่างพากันคาดหมายว่า โกดักจะต้องปลดคนงานส่วนที่เกินความจำเป็นออกไป ในขณะที่เดียวกันก็สั่งให้เจ้าหน้าที่ระดับผู้จัดการตัดงบประมาณลง 5% ในทันที นักบริหารระดับสูงของบริษัทจำนวน 130 คน จะต้องขอเงินค่าตอบแทนพิเศษในปีนี้ แต่ละระดับถูกจ้างทั่วไปจะได้รับตามปกติ

การพยายามตัดทอนรายจ่ายที่ไม่จำเป็นต่าง ๆ จะช่วยให้โกดัก มีขนาดกะทัดรัดขึ้น ไม่อึดอัดเป็นยักษ์อ้วนเหมือนเดิม เพื่อให้ขายแข่งขานได้แข่งขันและเคลื่อนไหวได้เร็วกว่าเดิม...แต่ก็ยังมียอดสงสัยว่ามันเป็นการแก้ไขที่สายเกินการณ์หรือเปล่า?

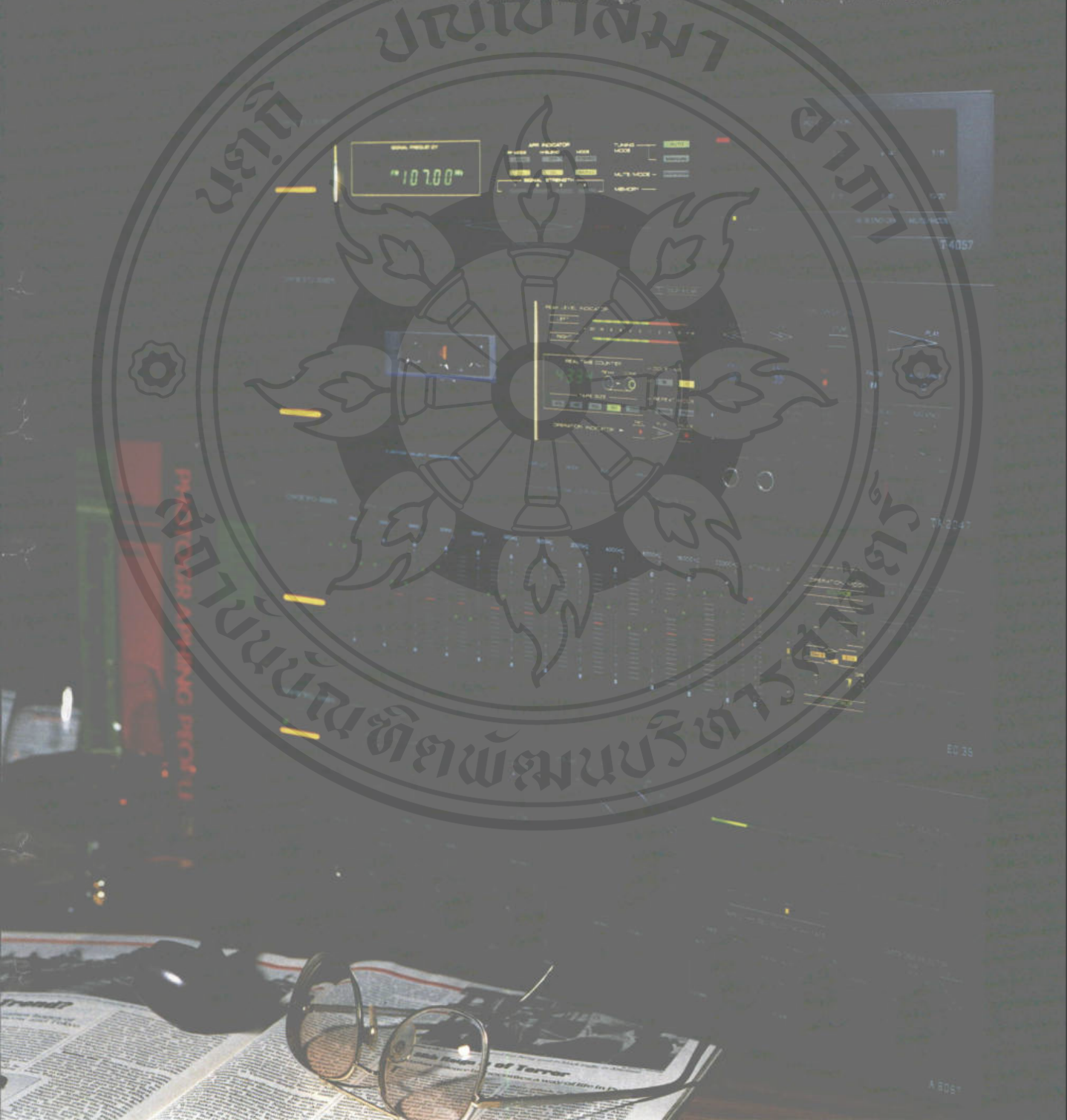
ONKYO Integra

ศิลปะกรรมล้ำค่าแห่งโลกดนตรี

เครื่องเสียง ONKYO ในชุด INTEGRA ถูกสร้างขึ้นอย่างพิถีพิถัน ประณีต และแน่นอน...ทุกชิ้นงามหรูดู CLASSIC เทคนิควิทยาการต่าง ๆ ที่บรรจุไว้ใน ONKYO INTEGRA เหนือชั้นกว่าค่าที่จ่าย ไม่ว่าจะเป็น TUNER ระบบ APR (AUTOMATIC PRECISION RECEPTION) เลือก รับคลื่น LOCAL DX ได้เองโดยอัตโนมัติ

อย่างแม่นยำ, AMPLIFIER แบบ REAL PHASE ให้รายละเอียดของดนตรีที่ครบถ้วน ชัดเจนและเหมือนจริง, CASSETTE DECK ซึ่งมีสรีรขับ ACCUBIAS ช่วยให้ความถี่ ตอบสนองกว้างและราบเรียบมากยิ่งขึ้น, EQUALIZER ระบบ DELTA POWER SUPPLY ช่วยลดเสียงรบกวนและเพิ่ม DYNAMIC RANGE ให้สูงขึ้น ฯลฯ

ผลงานของ ONKYO เป็นที่ประจักษ์ ชัดแล้วว่ามีคุณภาพเป็นเลิศ และจากการประกวดรางวัล HI-FI GRAND PRIX AWARDS ครั้งที่ 7 ประจำปี 1985 ที่งานเมื่อไม่นานนี้ ONKYO ก็ได้รับรางวัลแห่งความสำเร็จนั้นมาหลายประเภทเช่นกัน ฉะนั้น หากท่านเลือกที่จะฟังเสียงแสนสุนทรีย์ คุณควรมี ONKYO



บริษัท เซ็นทรัลเทรดดิ้ง จำกัด

708 ถนนพหลโยธิน โทร. 292-8171-9

โชว์รูม สยามสแควร์ 258/1 ถนนเพชรเกษม 1 โทร.



CENTRAL AIR®

เครื่องปรับอากาศชั้นเยี่ยม เย็น เจียบ ยอดประหยัด
เสกสรรค์บรรยากาศภายในห้องของคุณ



สนใจโปรดติดต่อตัวแทนจำหน่าย หรือที่

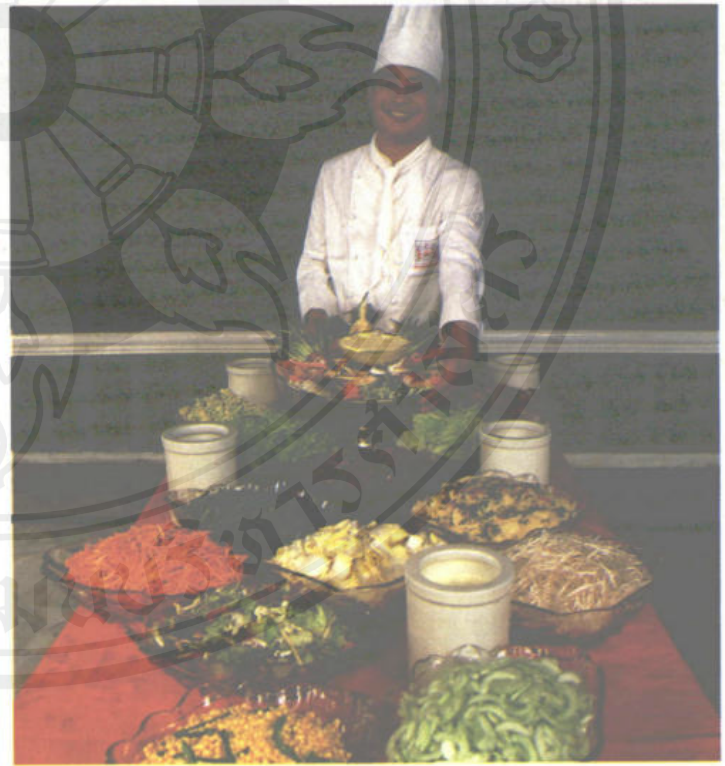
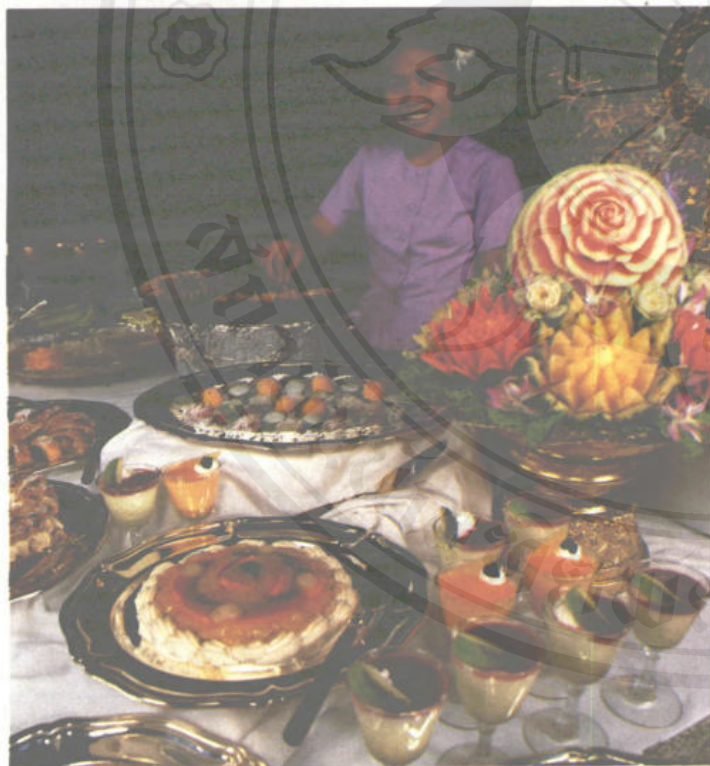
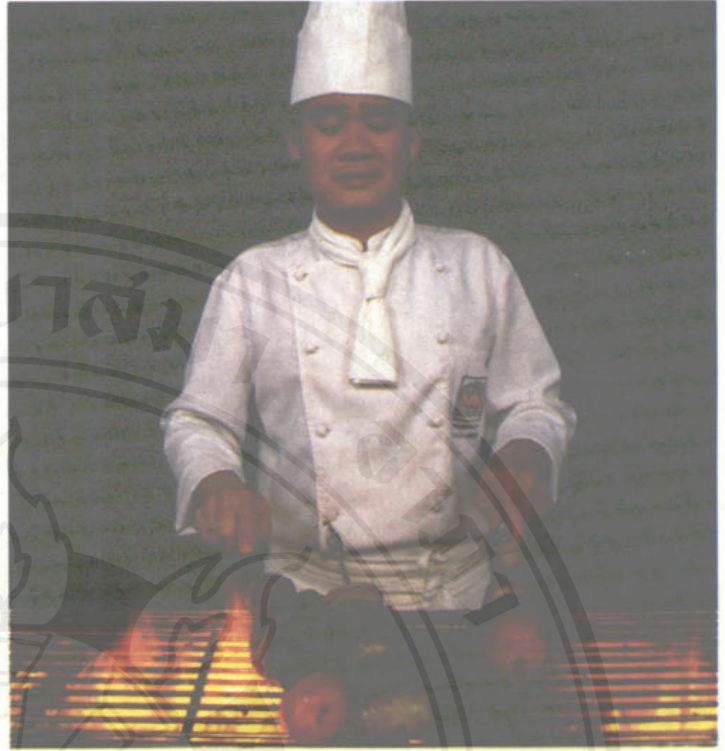
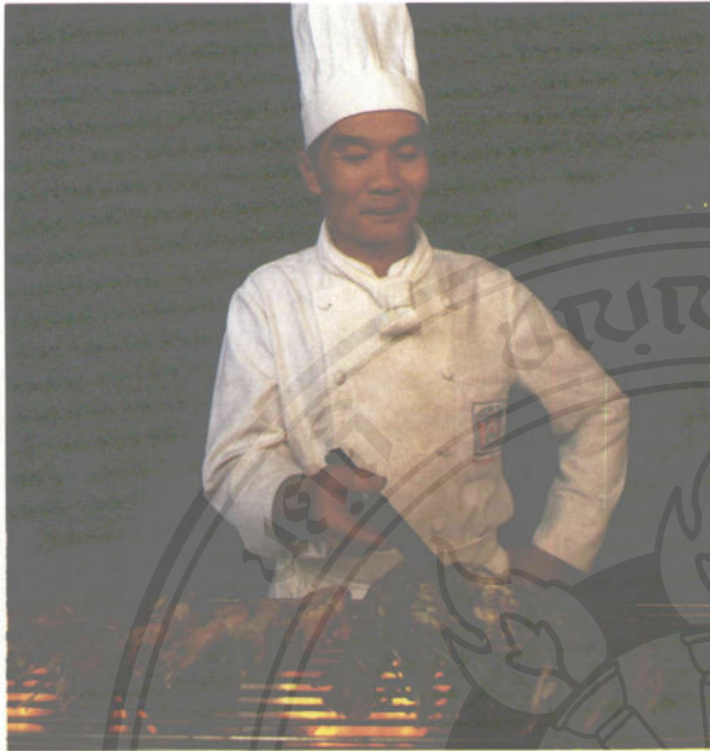
บริษัท แพนสยามเอ็นจิเนียริง (2525) จำกัด

62/18-19 ถนนกรุงเทพ-นนทบุรี ต.บางเขน

อ.เมือง จ.นนทบุรี โทร. 5250120, 5250186, 5251611

คีนี่และทุกคีน ที่เทอริสริบนั้น

โอเรียนเต็ล บาร์บีคิว



เนื้อนุ่มอร่อย อาหารทะเลเผา สะเต๊ะ และคีนี่บาร์บีคิว พร้อมสลัดผักสดมากมาย รวมทั้งขนมหวานนานาชนิด
และวงดนตรีขับกล่อมเสียงเพลงไพเราะ ภายใต้บรรยากาศประทับใจ



สำรองโต๊ะล่วงหน้าได้ที่ โทร. 2360400, 2360420 ต่อ 3105



การคืนรณรงค์สุดท้าย ของ ROTHCHILD ไทย นาม “อินทรทูต”!?

ธนิต พิศาลบุตร นั่งเก้าอี้ในธนาคารกรุงเทพพาณิชย์การ นานถึง 40 ปี นานเกินไปแล้วสำหรับนายธนาคารที่ CONSERVATIVE อย่างมากเช่นเขา ยิ่งเมื่อธนาคารแห่งนี้ “สาละวันเตี้ยลงๆ” เช่นปัจจุบัน เขาควรจะรู้และสำนึกบทบาทของตนเองว่า สมควรหยุด “อินทรทูต” ไม่ไต่เขาก็ควรจะไปทำไม “อินทรทูต” ต้องปฏิบัติการล้มเก้าอี้ธนิต อย่างไม่เกรงอกเกรงใจกันแม้แต่น้อย? บอกได้อย่างหนึ่ง มันมิใช่ความขัดแย้งเพื่อเทคโนโลยีการธนาคารสมัยใหม่อย่างเด็ดขาด..... ■ เรื่องโดย วิรัตน์ แสงทองคำ

“อย่าคิดว่าเบงกนีโตขึ้นมาเพราะพระพินิจฯ มันโตขึ้นมาเพราะพนักงานทุกคน...”

ธนิต พิศาลบุตร กล่าวในที่ประชุมผู้ถือหุ้นเมื่อ 28 มีนาคม 2529

“เมื่อก่อนหุ้นเบงกนีราคาตลาดถึง 230 บาท ปัจจุบันแค่ 130 บาท/หุ้น ก็ไม่มีใครซื้อ ผู้ถือหุ้นเขาจึงร้อนใจที่คณะกรรมการงานสาละวันเตี้ยลง”

นิติพันธ์ ชาลีจันทร์ กล่าวกับ “ผู้จัดการ” (17 เมษายน 2529)

“คนที่ทำงานกับหม่อมเล็กฤทธิ์ นานถึง 40 ปีนั้น หาไม่ใช่ง่ายๆ คุณธนิต เขาทำมาแล้ว แต่หลังจากวันที่ 28 มีนาคมนี้ มันได้กลายเป็นอดีตไปแล้ว...”

ผู้รู้เรื่อง “อินทรทูต” และ “หวังหลี”
ดี ศรีป

□ □ □ □

เขาเดินทางรอนแรมจากเกาะไหหลำในเรือสำเภาลำเดียวกับเตี้ยของบุญชู ไรจนเสียดียร มุ่งหน้ามาแผ่นดินสยาม ตามหาพี่ชายซึ่งมาทำมาหากินอยู่ในประเทศนี้

เขาได้รับการศึกษาชั้นต่ำจากบ้านเกิด สามารถพูดภาษาจีนได้อย่างน้อย 3 ภาษา จีนกลาง ไหหลำและแต้จิ๋ว

พ่อของบุญชูรับจ้างทำงานสวนในวังสระปทุม และต่อมาก็หันมาเอาดีทางอาชีพรับเหมาก่อสร้าง ผลงานเด่นๆ มี พระราชวังไกลกังวล หัวหิน บ้านจัดสรรยุคแรกๆ ริมถนนราชดำริ ซึ่งปัจจุบันยังพอเหลืออยู่ให้เห็นเป็นอนุสรณ์

ธนิต พิศาลบุตร ออกงานเปิดสำนักงานแห่งใหม่ของสมาคมธนาคารไทย ที่สาทรธานี ของหวังหลี ซึ่งลูกสาวของเขา-พิมพ์ประไพ บัณฑิตเศรษฐศาสตร์ LSC. และปริญญาโท CORNELL เป็น “แม่บ้าน” วันนั้นเขายังรำแรง สนุกสนานตามสไตล์ของเขาโดยมิล่วงรู้สักนิดว่า งานนี้จะเป็นงานสุดท้ายที่เขาพบปะเพื่อนนายธนาคารครบหน้า

อินทรา ชาลีจันทร์ กรรมการผู้จัดการธนาคารคนใหม่ เธอขัดแย้งในตัวเองอย่างมากว่าตำแหน่งกรรมการผู้จัดการนั้นควรจะต่างกับผู้จัดการสาขาอย่างไร...เธอ ไม่เชื่อมั่นตนเอง หากไม่มีสามี (นิธิพัฒน์) และลูกชาย (เกริกเกียรติ) อยู่เบื้องหลัง!

เขาแยกมาทำงานค้าขายกับพี่ชาย พี่ชายของเขาใช้ “เจ้านาย” อย่างใกล้ชิด จนกลายเป็นคนจีนที่ใกล้ชิดเจ้านายอย่างมาก ๆ คนหนึ่ง

พระองค์เจ้าคำรบ เป็นราชินิกุลพระองค์หนึ่งที่พี่ชายของเขาสนิทสนมเป็นพิเศษ พระองค์เจ้าคำรบคือพระบิดาของ ม.ร.ว.เสนีย์ ม.ร.ว.ถิรฤทธิ ม.ร.ว.บุญรับ ปราโมช และก็คืออธิบดีกรมตำรวจในยุคนั้น

ห้วงหลังสงครามโลกครั้งที่ 1 จีนแผ่นดินใหญ่เกิดการปฏิวัติครั้งแล้วครั้งเล่า ขบวนการที่แตกต่างความคิดหลายแก๊งอพยพหนีภัยเข้ามาเมืองไทย ตั้งเป็น “อั้งยี่” ก่อกรรมพิพาทเนื่อง ๆ คุกคามความสงบสุขของคนไทยเมืองหลวงไม่น้อย คดีความเกี่ยวกับคนจีนเกิดขึ้นมาเป็นพิเศษ

พระองค์เจ้าคำรบ ในฐานะอธิบดีกรมตำรวจหนักใจอย่างยิ่ง อุปสรรคใหญ่หลวงของท่านคือ คุยกันไม่รู้เรื่อง เพราะพูดกันคนละภาษา!

ด้วยเหตุนี้เขาจึงถูกบรรจุเข้ารับตำแหน่งล่ามประจำกรมตำรวจ

ต่อมาเขาจึงกลายเป็นคนที่มีประสบการณ์ในการสอบสวนอย่างดีเยี่ยม ประกอบกับเป็นคนฉลาดเรียนรู้เร็ว และบุคลิกดี จึงเป็นที่ไว้วางใจและรักใคร่เอ็นดูของอธิบดีกรมตำรวจมาก

และแล้วชีวิตของเขาก็ถูกจุดพลุขึ้นสว่างไสว เขาได้บรรจุพรุดเดียวจากพนักงานล่ามมาเป็นนายร้อยตำรวจโท พนักงานสอบสวนแห่งกองบัญชาการตำรวจนครบาล พร้อม ๆ กับแต่งงานกับม.ร.ว.บุญรับ ปราโมช พระธิดาของอธิบดีกรมตำรวจ

ตอนนั้นไม่มีใครดูเขาไว้อยู่อีกแล้ว! เขาได้บันไดอย่างรวดเร็ว จนถึงตำแหน่งผู้บัญชาการตำรวจนครบาลอย่างไม่ยากเย็นนัก.....



เขาได้สร้างผลงานที่ยิ่งใหญ่ที่พอจะจารึกไว้ในประวัติศาสตร์ชาติไทยให้คนรุ่นหลังศึกษา และพิเคราะห์ อันประทับใจแก่จอมพลป. พิบูลสงคราม และจอมพลเผ่า ศรียานนท์อย่างมาก ๆ ก็คือคล้อยตามคดียกปลงพระชนม์รัชกาลที่ 8 ผลอันนั้นก่อผลดีล้าลึกต่อกลุ่มจอมพลป.-เผ่ายังนัก

ดังนั้นเมื่อเผ่า ดำรงตำแหน่งอธิบดีกรมตำรวจ เขาจึงได้รับความไว้วางใจให้ทำงานแทนแทบทั้งหมด รวากับว่าเขาถืออธิบดีกรมตำรวจตัวจริง!

เขาคือพระพินิจชนคดี ดันตระกูลไทยใหม่ “อินทรทูต”

□ □ □ □

“...การที่ญี่ปุ่นบุกและเข้ายึดครองไทย ทำให้กลุ่มอิทธิพลทางการเงินของอังกฤษสลายตัวและเกิดกลุ่มนักลงทุนใหม่ ประกอบด้วยคนไทยและคนจีนในไทย...

หนึ่งปีก่อนสงครามโลกครั้งที่สองจะสิ้นสุดลง ได้มีธนาคารพาณิชย์ก่อตั้งขึ้นในประเทศไทยรวม 4 ธนาคาร ทั้งนี้เป็นการชี้ให้เห็นว่ากลุ่มพ่อค้าที่ฉวยโอกาสตักตวงความมั่งคั่งจากภาวะสงครามมีสายตายาวไกลยิ่งกว่านั้น การที่ธนาคารของอังกฤษเลิกกิจการ ก็ยังเป็นจังหวะที่วิเศษยิ่งสำหรับผู้ก่อตั้งธนาคารขึ้นมาใหม่เพื่อรับช่วงธุรกิจการค้าต่อ และข้อสำคัญอีก

ประการหนึ่ง ก็คือการตอบสนองความต้องการของพ่อค้าภายในประเทศ ที่ถูกธนาคารต่างชาติเอาเปรียบ...” (พันศักดิ์ วิญญรัตน์; ประวัติธนาคารกรุงเทพ (แปลจากต้นฉบับภาษาอังกฤษฉบับย่อ), ปี 2529)

ในจำนวนนี้มีธนาคารกรุงเทพฯ พาณิชยการรวมอยู่ด้วย

□ □ □ □

ต้นเงินทอง พ่อค้าจีนมีชื่อเสียง และมีประสบการณ์ทางธุรกิจครบเครื่อง เจ้าของกิจการเดินเรือทะเล บริษัทโรงวอก มีตำแหน่งประธานมูลนิธิป่อเต็กตึ๊งด้วย เป็นต้นคิดชักชวนพรรคพวก เช่น ต้นชิงมั่ง ห่วงหลี โล้วเต็กชวน บุลสุข สหัท มหาคุณ ลงเงินขอตั้งธนาคาร

การจะมีธนาคารในสมัยนั้น ผู้ก่อการจะต้องดำเนินตามสูตรสำเร็จ 2 ขั้นตอนหนึ่ง-ต้องเชื่อเชิญ “ผู้มีอำนาจ” เข้าร่วมเพื่อความสะดวกในการดำเนินการ คนที่กลุ่มผู้ก่อการไปเชิญมานั้นคือพระพินิจชนคดี ผู้บัญชาการตำรวจนครบาล (ขณะนั้น) ในฐานะคนจีนด้วยกัน และที่สำคัญเป็นคนจีนที่ได้ดิบได้ดีหลุดเข้ามาในวงจรของผู้มีอำนาจในแผ่นดินที่คิดว่าจะพึ่งพิงได้

ธนาคารกรุงเทพพาณิชยการ เริ่มเปิดดำเนินการเมื่อวันที่ 17 พฤศจิกายน 2487 สำนักงานตั้งอยู่ที่เดียวกับสำนักงานบริษัทโรงวอก แถว ๆ ทรงวาด



MOD.4605

สนุกกับงาน สำราญกับชีวิต แว่นตาเพลย์บอย แบบฉบับของคุณ



คอฟฟี่การ์เดินบองแซงกรี-ลา บรรยากาศรื่นรมย์บนลำน้ำเจ้าพระยา



ลิ้มลองแกงเผ็ดรสจัด อาหารทะเลหลากหลาย เนื้อโอชะนานา สลัดสูตรพิเศษ
และขนมของหวานสารพัน ซึ่งเราจัดสรรมาบริการคุณเป็นบุฟเฟต์ประจำวัน ณ ริมฝั่งเจ้าพระยา
ในราคา 213 บาทถ้วน
ด้วยบริการเลิศเลอกับบรรยากาศรื่นรมย์ คอฟฟี่การ์เดินจึงเป็นแหล่งโอชะของคุณตั้งแต่ย่ำรุ่งจนย่ำค่ำ
ทั้งกลางวันและกลางคืนตลอด 24 ชั่วโมง

ลด 30% จากอัตราห้องพัก ถึงสิ้นเดือนกันยายน 2529

ตำนานเริ่มต้น

ที่ใดเล่านอกจาก

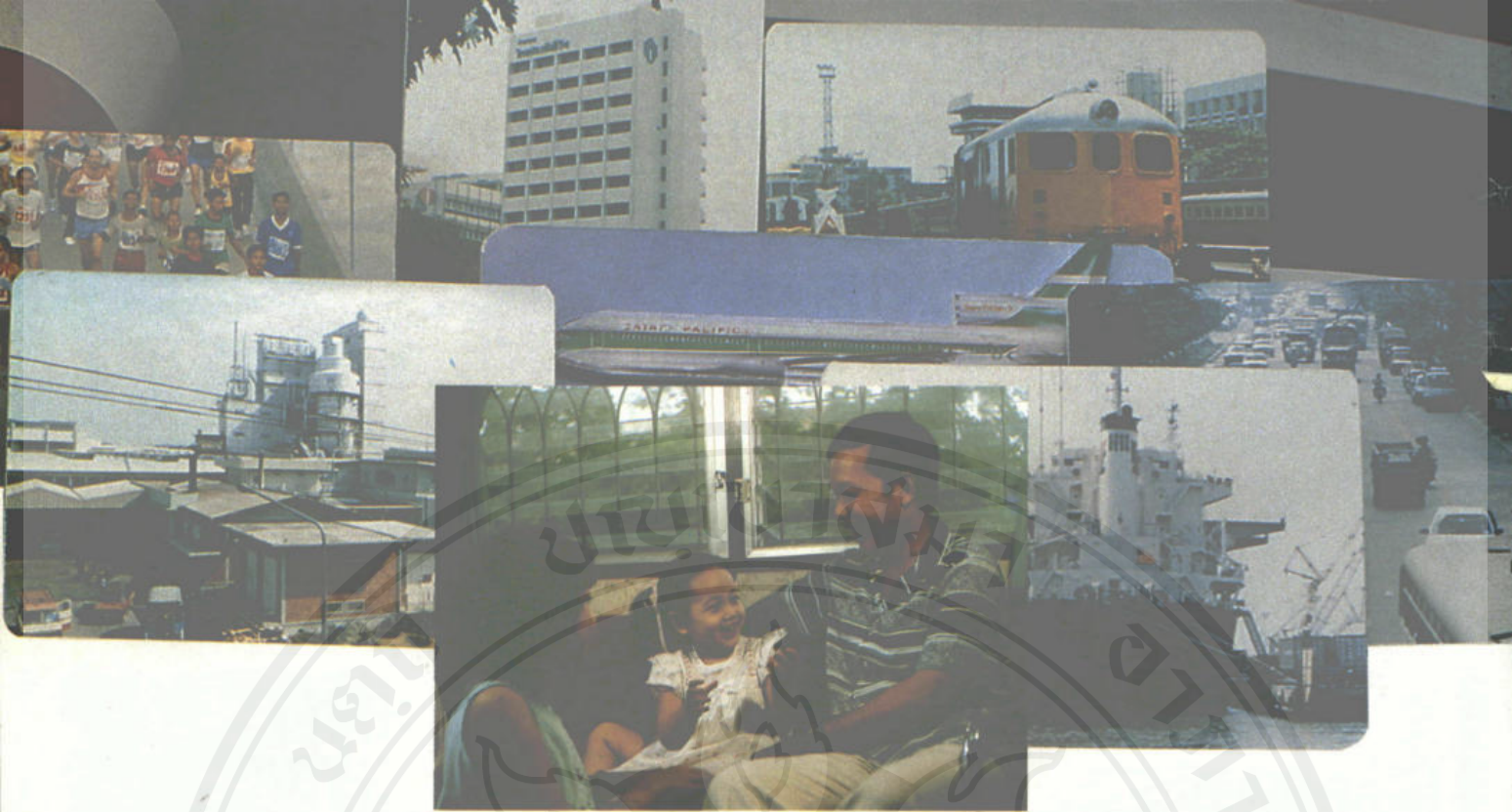


Shangri-La hotel

BANGKOK

A SHANGRI-LA INTERNATIONAL HOTEL





ประกันภัย นิยมไทย

เงินตราไม่ร่วงไหล ชาติไทยไม่เลี้ยว

กิจการประกันภัย คนไทยได้เรียนรู้หลักการสากล
และพัฒนาให้สอดคล้องกับสังคมไทยมานานกว่า 50 ปี
สร้างหลักประกันที่มั่นคงแก่ชีวิตและทรัพย์สินของชาวไทยนับล้านครอบครัว
การบริหารงานที่ได้มาตรฐานโดยคนไทย ทำให้กิจการประกันภัยในประเทศเจริญก้าวหน้า
นับเป็นสถาบันการเงินที่ได้ร่วมระดมเงินออมสำหรับการลงทุนระยะยาว
เพื่อพัฒนาเศรษฐกิจและรักษาเงินตราหมุนเวียนภายในประเทศนับหมื่นล้านบาท
เราภาคภูมิใจในความเป็นบริษัทประกันภัยของคนไทยแห่งแรก ที่รับใช้สังคมไทย
บนรากฐานแห่งความซื่อสัตย์ พร้อมสรรพในบริการที่ได้มาตรฐานและรวดเร็ว

กลุ่มไทยประกันชีวิต



บริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด

68/1 ถนนสีลม กรุงเทพฯ 10500

โทร. 2338960-9



บริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด

968 ถนนพระราม 4 กรุงเทพฯ 10500

โทร. 2337580, 2337585



บริษัท ไทยประกันสุขภาพ จำกัด

968 ถนนพระราม 4 กรุงเทพฯ 10500

โทร. 2357540-2

สูตรที่สอง—หาผู้บริหารที่มีความรู้และประสบการณ์ ยม คณาเศรษฐี เคยทำงานที่ธนาคารซีทีไอ (ธนาคารจีนสิงคโปร์มีสาขาในเมืองไทย) จึงได้รับการชักชวนมาขึ้นตำแหน่งผู้จัดการ ส่วนงานด้านบัญชีก็ดึงคนจากธนาคารชาติ (ขณะนั้นถือกันว่างานบัญชีเป็น TECHNOLOGY การธนาคารขั้นสูงและ—TECHNOCRAT เหล่านี้ส่วนใหญ่หาได้จากธนาคารชาติ คล้าย ๆ กับสมัยนี้—ธนาคารพาณิชย์ที่มีปัญหาเชื่อว่าถ้าจะหาผู้บริหารธนาคาร ต้องหาจากแหล่งเดียวกัน) ชัด โชติกเสถียร และระนิด พิศาลบุตร

ยม คณาเศรษฐี เป็นลูกเขยตระกูลล้ำค่า แต่งงานกับลูกสาวอึ้งจุหลง ตระกูลนี้คือมาเกี่ยวข้องกับตระกูลหวังหลืออย่างลึกซึ้ง ปัจจุบันตระกูลล้ำค่าเองก็มีหุ้นในธนาคารแห่งนี้พอประมาณ

ระนิด พิศาลบุตร จบกฎหมายธรรมศาสตร์รุ่นเดียวกับบรรณ ชันชื้อ จินดา ณ สงขลา และเป็นพนักงานธนาคารชาติรุ่นราวคราวเดียวกับบุญชู โรจนเสถียร วิระมขรูป เถลิง ประจวบเหมาะ ก่อนจะลาออกมาเป็นผู้ช่วยสมุหบัญชีธนาคารกรุงเทพพาณิชย์การเขากินเงินเดือน 132 บาท

ระนิด เป็นลูกเขยตระกูลหวังหลือ ภรรยาของเขาชื่อประไพ ลูกสาวคนโตของตันชิงมั่ง ผู้ก่อตั้งธนาคารกรุงเทพพาณิชย์การคนสำคัญ ว่ากันว่าประไพคนนี้เป็นพี่

ใหญ่ที่เหลืออยู่ปัจจุบันของตระกูลหวังหลือ ซึ่งทุกคนเคารพและเชื่อฟัง

เมื่อชัด โชติกเสถียรลาออกไปอยู่สหธนาคาร เขาจึงดำรงตำแหน่งสมุหบัญชีแทน

ยม คณาเศรษฐี และระนิด พิศาลบุตรถือเป็นนายธนาคารมืออาชีพในยุคนั้นซึ่งบังเอิญมีส่วนเกี่ยวข้องกับสื่อหุ้นใหญ่ของธนาคาร

พูดกันง่าย ๆ ธนาคารกรุงเทพพาณิชย์การยุคแรก ๆ นั้นเป็นของพ่อค้าจีนเหมือน ๆ กับธนาคารในเมืองไทยทุกแห่งในสมัยนั้น

ตันชิงมั่ง เสียชีวิตอย่างมีปริศนาในปี 2488 พระพิณจา ในฐานะนายตำรวจใหญ่ที่มีความสามารถสูง และมีความสัมพันธ์อันดีกับตระกูลหวังหลือ ไม่สามารถจับตัวคนร้ายได้ อันเป็นเรื่อง “แกล้งกลางใจ” ของคนตระกูลหวังหลือจนทุกวันนี้ เพราะการตายของตันชิงมั่งนั่นเอง คนตระกูลหวังหลือจึงโคดออกจากวงจรทางการเมืองตั้งแต่นั้นมา

จอมพลสฤษดิ์ ธนะรัชต์ ขึ้นนั่งบัลลังก์อำนาจ รัฐบาลไทยยุคนั้นก็เริ่มบรรเลงเพลงกวาดล้างคอมมิวนิสต์ขนานใหญ่ ประสานนโยบายกับสหรัฐอเมริกาเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน ตันจินแกงผู้ถือหุ้นใหญ่ที่สุดของธนาคารกรุงเทพพาณิชย์การได้ตกเป็นเหยื่อรายหนึ่งของแผนการนี้ เขาถูกจับเข้าคุกในข้อหาคอมมิวนิสต์ซึ่งในเวลาต่อมาเขาจำต้องระเห็จออกจากเมืองไทย

ตั้งแต่นั้นมา กลุ่มพระพิณจาหรือตระกูลอินทรทูตก็คือผู้ถือหุ้นใหญ่ของธนาคารกรุงเทพพาณิชย์การโดยมิได้เปลี่ยนแปลงทีมบริหาร เพราะตอนนั้นคน

ของอินทรทูต ไม่มี ความรู้ ความสามารถด้านนี้เลย...

□ □ □ □

“อินทรทูต” ทุกวันนี้มีความเกี่ยวพันกับราชินิกุลอย่างลึกซึ้ง หลายคนแต่งงานกับราชวงศ์ เช่นดิศกุล พระพิณจาเองก็มีไข่มุกรยาคนเดียว อีกคนหนึ่งคือ ม.ล.

อรุณ สนิทวงศ์ ทายาทของภรรยาคนหนึ่งของเขาคืออินทรี ชาติจันทร์ ผู้ที่ถูกส่งเข้ามาทำงานธนาคารที่ตระกูลถือหุ้นใหญ่ตั้งแต่ยุคแรก ๆ ทั้ง ๆ ที่จบวิชาการการบ้าน การเรียน และชอบงานนวนิยายของดอกลำดวน ก.สุรางค์วงศ์

“อินทรทูต” ระยะเวลา ๗ ทบอยเข้ามาทำงานในธนาคารแห่งนี้มากขึ้น ตั้งแต่ผู้จัดการสาขา พนักงานด้านต่าง ๆ ในสำนักงานใหญ่

“คนอินทรทูต” ไม่มีความเป็นคนจีนเหลืออยู่เลย พวกเขามีลักษณะเจ้านายมากเป็นพิเศษอีกด้วย อาทิ ชอบมาทำงานสาย ๆ ชอบดีดิม ดีระนาด ร้องเพลงไทยเดิม” คนในธนาคารกรุงเทพพาณิชย์การสาธยายบุคลิกของคน “อินทรทูต” ให้ฟัง

ที่น่าแปลกคนในวงการธนาคาร ไม่ค่อยจะมีใครรู้จักอินทรทูตเอาเสียเลย

“อินทรทูต” คือตระกูลผู้ดีของไทย อีกตระกูลหนึ่งที่มีอาณาจักรแถบ ๆ มีวัฒนธรรมของตัวเอง ที่ไม่มีใครจะยอมให้ใครกล้ำกลายเข้าไป และไม่ชอบเกี่ยวข้องกับผู้คนในวงกว้าง

มีตำนานเล่าขานถึง “สิ่งแปลก ๆ” ของพวกเขาเด็ดลอดออกมาเป็นระยะ ๆ อินทรทูตคือ ROTHCHILD เมืองไทยโดยแท้ และคงจะเป็นเช่นนี้ไปอีกนาน หากพวกเขามีไข่เจ้าของธนาคารพาณิชย์ที่ถูกรัฐทุนนิยมขีดเส้นว่า จะต้องเกี่ยวข้องกับมหาชน!!

□ □ □ □

พระพิณทนต์ บุคคลที่ “อินทรทูต” ระลึกอยู่เสมอว่า เขาเป็นผู้สร้างธนาคารครอบครัวของเขาให้เติบโตเช่นทุกวันนี้ แต่ขณะเดียวกัน “อินทรทูต” ทุกคนก็พยายามจะลืมความเป็น “คนไหหลำ” ของเขาด้วย

ถึงพระพิณจาจะเป็นหนึ่งในผู้ก่อตั้งแต่ในทางการณ์ เขาส่งศรีภรรยา—ม.ร.ว.บุญรับ พิณจันคณาเป็นประธานกรรมการธนาคาร





ม.ร.ว.คึกฤทธิ์ ปราโมช ประธานกรรมการธนาคารกรุงเทพพาณิชย์การ ผู้ถูกสถานการณ์บังคับต้องจำใจเพื่อนร่วมงานที่ดี ต้องถูกปลดออกจากตำแหน่ง โดยที่ช่วยอะไรไม่ได้



ธนาคารกรุงเทพพาณิชย์การ...ธนาคารที่เก็บ

ทองที่ภาคเหนือ จึงเสนอให้ระนิด พิศาลบุตร ในฐานะกรรมการผู้จัดการเปิดสาขาคามที่ประสงศ์ จึงปรากฏว่าในภาคเหนือมีสาขาของธนาคารกรุงเทพพาณิชย์การแทบทุกอำเภอเลยทีเดียว

นี่เป็นเพียงตัวอย่างเดียวของ Political Policy ที่เข้ามาแทรก!!

หม่อมคึกฤทธิ์ จะทราบหรือไม่ก็ตามสิ่งที่ตนเองเป็นคนตัดสินใจเอง อันทำให้ธนาคารเติบโตทางยอดเงินฝากมากไปจนทำให้ระนิด กับฝ่ายอินทราต้องขัดแย้ง

พอยม คณาเศรษฐี อายุมาก ว่ากันว่าชั่งจะหลง ๆ ลืม ๆ ม.ร.ว.คึกฤทธิ์ ปราโมช ซึ่งเป็นผู้อยู่เบื้องหลังอีกคนหนึ่งในการเกิดธนาคารแห่งนี้ก็ชักชวน หม่อมเจ้าชวลิตดิศกุล มาเป็นกรรมการผู้จัดการ

ม.จ.อาชวดิศ เป็นนักเรียนอังกฤษรุ่นเดียวกับ ม.ร.ว.คึกฤทธิ์ แต่เรียนไม่จบตำแหน่งสุดท้ายก่อนจะมาเป็นกรรมการจัดการธนาคารกรุงเทพพาณิชย์การ เป็นผู้จัดการฝ่ายการเงินโรงไฟฟ้าวัดเลียบ

ระนิด พิศาลบุตร ก็ได้รับแต่งตั้งเป็นกรรมการผู้ช่วยผู้จัดการ ในขณะที่ อินทราชาลิจันทร์ เข้าดำรงตำแหน่ง ผู้จัดการทั่วไป “เรียกว่าคานอำนาจกันอย่างเห็นได้ชัด แม้แต่เซ็นหนังสือยังต้องกำกับ 2 คนเลย” ผู้อยู่วงการธนาคารคอมมอนด์

เมื่อม.จ.อาชวดิศ ดิศกุล จากโลกไป ระนิดจึงขึ้นดำรงตำแหน่งแทนในปี 2518 ส่วนอินทรานั้นมีตำแหน่งกรรมการและผู้จัดการทั่วไปตั้งแต่ปี 2514 แล้ว “เรียกว่าไม่มีใครจริง ๆ จะขึ้นมาตำแหน่งนั้นนอกจากคุณระนิด คุณอินทรานะหรือจะว่ามือไม่ถึงก็ได้” วงการวิจารณ์กันอย่างนั้น

ม.ร.ว.บุญรับ จากโลกตามไปในปี 2524 ม.ร.ว.คึกฤทธิ์ ปราโมชซึ่งดำรงตำแหน่งรองประธานมานานก็ขึ้นดำรงตำแหน่งประธานกรรมการ หลังจากนั้นบทบาทของประธานกรรมการธนาคารก็เพิ่มขึ้นเป็นลำดับ

“หม่อมคึกฤทธิ์ รู้จักคุณระนิด ตั้งแต่อยู่แบงก์ชาติด้วยกัน ประกอบนโยบายหลายสิ่งหลายอย่างที่คุณระนิดปฏิบัตินั้นมีปัญหาจากหม่อมคึกฤทธิ์ ดังนั้นเมื่อเกิดข้อขัดแย้งระหว่างคุณระนิดกับฝ่ายคุณอินทราประเภทลั่นกันฟันกระแทกกัน หม่อมคึกฤทธิ์ก็คือ ตัวประสาน” และดูเหมือนหม่อมคึกฤทธิ์ยืนอยู่ข้างคุณระนิด

...โรงพยาบาลแมคคอนนิกที่เชียงใหม่ ผ่าเงินไว้กับธนาคารนี้ถึง 50 ล้านบาท ผู้จัดการสาขามีความคิดจะซื้อคอมพิวเตอร์พีซี.ไปบริจาคแก่โรงพยาบาลนี้เป็นสินน้ำใจเพื่อแสดงความผูกพันกัน ครั้นเมื่อขอความเห็นมาถึงสำนักงานใหญ่ อินทรา ในฐานะผู้จัดการทั่วไปไม่เห็นด้วย เมื่อความทราบถึงระนิด ระนิดเลยสั่งข้ามหัวให้จัดการได้...

หม่อมคึกฤทธิ์ หัวหน้าพรรคกิจสังคม ต้องการสร้างฐานอำนาจทางการเมืองใน



จำความลับของตนเองมานานที่สุด แต่วันนี้ทุกอย่างกำลังถูกเปิดออกมา...

กันอย่างชัดเจนและแตกหักในเวลาต่อมา

□□□□

“ผู้จัดการ” ได้รับการยืนยันว่า เหตุเกิดเมื่อ วันที่ 28 มีนาคม 2528 ที่ท่าอาวชัย 65 ปีของระนิต พิศาลบุตรพล่งพลานที่สุด ในชีวิตนั้น เขามีได้ล่วงรู้มาก่อนว่ามันจะเกิดกับตัวเอง และที่สำคัญคนที่ควรจะต้องบอกหรือกระซิบเขากลับไม่ทำ นั่นคือสิ่งที่ระนิต และคนตระกูลหวังหลี่ ไม่พอใจมาก

“ผมกังวล ๆ อยู่ เรื่องอย่างนี้ต้องให้เวลาผมปรับตัว เพราะไม่เคยเจอมาก่อน” เขายกกับ “ผู้จัดการ”

“ก็นั่นละสิ” เสียงของระนิตตอบ

อย่างแผ่วเบา เมื่อ “ผู้จัดการ” เปรยว่า เรื่องอย่างนี้จะบอกกันดี ๆ

และ “ผู้จัดการ” ก็ได้รับการยืนยันอีกเช่นกันว่า ม.ร.ว.คึกฤทธิ์ ปราโมช ประธานกรรมการธนาคาร และประธานการประชุมครั้งนั้นก็รู้อยู่เต็มอกว่าอะไรจะเกิดขึ้น ว่ากันว่าก่อนจะถึงวันนั้น อินทรทูตได้รับแจ้งเชิงขออนุญาตขอปฏิบัติภารกิจครั้งนี้ไม่ต่ำกว่า 2 ครั้ง โดยที่ครั้งแรก ๆ หม่อมคึกฤทธิ์ปรามเอาไว้ และทุกครั้งที่มีการรับแจ้ง หม่อมคึกฤทธิ์ก็ไม่เคยปรึกษากับระนิตเลย

แล้วอย่างนี้จะไม่ให้ระนิตซึ่งวัยชรา เช่นเขาควรจะเป็นกัลปมิตรต้องร้อนขึ้นมา..

“คงจะมีการเตรียมการมาก่อนมั้ง” นิธิพัฒน์ ขาลีจันทร์ สามีนิตรา บอกอย่างไม่เต็มปากเต็มคำกับ “ผู้จัดการ” เมื่อถูกถามว่าการโหวตเอชธนิต พิศาลบุตรออกจากตำแหน่งกรรมการจัดการนั้น มีการเตรียมการมาก่อนหรือไม่?

นิธิพัฒน์ ขาลีจันทร์ เรียนมาทางด้านธรณีวิทยา ตำแหน่งสุดท้ายในราชการคือเลขาธิการสำนักงานพลังงานแห่งชาติ ลาออกจากราชการก่อนครบเกษียณ 5 ปี เพราะอยากเล่นการเมือง โดยเข้าร่วมกับพรรคประชาธิปัตย์ เขาเข้าสู่การเมืองและได้อย่างรวดเร็ว ปี 2518 ประชาธิปัตย์เป็นรัฐบาล นิธิพัฒน์ เป็นรัฐมนตรีว่าการอุตสาหกรรม อยู่ในตำแหน่งเพียง 1 เดือนนั้นเขาได้สร้างปรากฏการณ์ที่สำคัญแก่วงการอุตสาหกรรมบ้านเราโดยออกคำสั่งยกเลิกสัมปทานบริษัทเท็มโก

รัฐบาลเสนียักษ์ว่าเพราะถูกอภิปรายไม่ไว้วางใจ กลืนการเมืองหอมหวานและเริ่มจะฝืนเข้าสายเลือด นิธิพัฒน์ สมัยครั้งรับเลือกตั้ง สส.กรุงเทพฯ เขตบางกอกน้อย-บางกอกใหญ่ ได้รับเลือกตั้งเข้ามาในเดือนกันยายน 2519 เขาได้รับการแต่งตั้งเป็นรัฐมนตรีถึงสองตำแหน่งในเวลาเดียวกัน คือรัฐมนตรีประจำสำนักนายกรัฐมนตรีและรัฐมนตรีช่วยว่าการกลาโหม

รัฐบาลอยู่ได้เพียง 3 วัน เพราะเกิดการรัฐประหารโดยพลเรือเอกสัจด์ ชลออยู่ และเหตุการณ์ 6 ตุลาคม 2519

เขาผิดหวังทางการเมืองอย่างมาก เลขอาลาชีวิตการเมืองตั้งแต่นั้นมา เขายกกับ “ผู้จัดการ” เขาไม่ได้ธุรกิจอะไรที่สำคัญ ๆ ธนาคารที่ทรงการบริหารก็ไม่รุ่ง เขาคิดว่าถึงไม่ทำก็มีกิน แต่อย่างไรก็ตามเพื่อไม่ให้มันปลายชีวิตของเขาเหงาจนเกินไป นิธิพัฒน์ จึงไปซื้อที่เชิงใหม่หลายร้อยไร่ ที่สวนลั่นจี

ชีวิตชาวสวนลั่นจีของเขาที่ควรจะถูกกับความร่มเย็น สงบ ไร้ความทะเยอทะยานทางธุรกิจ แต่เขายกกับ “ผู้จัดการ” ว่า เขาทนไม่ได้ที่จะให้ธนาคารที่เขาถือหุ้นอยู่ด้วย สาละวันเคี้ยงลง ๆ ไปทุกวัน

การเงินการธนาคาร

วันที่ 28 มีนาคม 2529 นั้น ว่ากันว่า
เขาคือ “หัวหอก” และผู้วางแผนการล้ม
ระนิต พิศาลบุตร!

□ □ □ □

เมื่อวันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2525 ธนา-
การกรุงเทพพาณิชย์การเปิดประชุมวิสามัญ

ขอมติยกเลิกข้อบังคับของธนาคารที่ระบุว่
ข้อ 11 หุ้นของบริษัทจะโอนให้บุคคลอื่นมิได้
เว้นแต่ได้รับอนุญาตจากกรรมการ และคณะ
กรรมการไม่จำเป็นต้องให้เหตุผลในกรณีที่ไม
สมควรให้อนุญาต”

ม.ร.ว.คึกฤทธิ์ ปราโมช ประธาน

กรรมการแถลงในการประชุมครั้งนั้นเหตุผล
ในการยกเลิกว่าต้องปฏิบัติตามมาตรา 15
จัดว่าแห่งพระราชบัญญัติการธนาคารพาณิชย์
พ.ศ. 2505 ซึ่งแก้ไขเพิ่มเติมโดยพระราช-
บัญญัติการธนาคารพาณิชย์ (ฉบับที่ 2)
พ.ศ. 2522 กำหนดไว้ว่าข้อบังคับของธนาคาร

ธนาคารกรุงเทพพาณิชย์การ จำกัด งบดุล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2528

สินทรัพย์

เงินสดและเงินฝากธนาคาร	
เงินสดและเงินฝากธนาคารในประเทศ	1,921,138,752 บาท
เงินฝากธนาคารในต่างประเทศ	42,123,694
รวมเงินสดและเงินฝากธนาคาร	1,963,262,446
บัญชีระหว่างธนาคารที่มีดอกเบี้ย	686,031,304
เงินลงทุนในหลักทรัพย์-ในราคาทุน	
หลักทรัพย์รัฐบาลและที่รัฐบาลค้ำประกัน (หมายเหตุ 2)	3,471,006,300
หลักทรัพย์จดทะเบียน	28,755,825
หลักทรัพย์อื่น	173,246,447
รวมเงินลงทุนในหลักทรัพย์	3,673,008,572
เงินให้กู้ยืม (หักหนี้สงสัยจะสูญแล้ว) (หมายเหตุ 3)	20,797,652,147
ดอกเบี้ยค้างรับ	355,766,401
สินทรัพย์รอการขาย	327,772,376
ภาระของลูกค้านจากการรับรอง	224,240,512
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ สุทธิ	860,580,756
สินทรัพย์อื่น	390,968,116

รวมสินทรัพย์ 29,279,282,630 บาท

โปรดดูรายงานการสอบบัญชีของ นายบุศย์ ณ ถลาง
ลงวันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2529 และหมายเหตุประกอบงบการเงิน

ม.ร.ว.คึกฤทธิ์ ปราโมช
(ประธานกรรมการ)

นางอินทิรา ขาดีจันทร์
(กรรมการ)

นายระนิต พิศาลบุตร
(กรรมการผู้จัดการ)

นายอานวย พรหมอักษร
(ผู้อำนวยการฝ่ายการบัญชี)

หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น

เงินฝาก	
จ่ายคืนเมื่อทวงถาม	1,049,697,123 บาท
ออมทรัพย์และประจำ (หมายเหตุ 4)	24,989,724,239
รวมเงินฝาก	26,039,421,362
หนี้สินจ่ายคืนเมื่อทวงถาม	168,745,054
เงินกู้ยืม	
ในประเทศ (หมายเหตุ 3)	247,959,700
ต่างประเทศ	322,831,866
รวมเงินกู้ยืม	570,791,566
ภาระของธนาคารจากการรับรอง	224,240,512
หนี้สินอื่น	1,128,894,671
รวมหนี้สิน	28,132,093,165
ส่วนของผู้ถือหุ้น	
ทุนเรือนหุ้น-หุ้นสามัญมูลค่าหุ้นละ 100 บาท (หมายเหตุ 5)	
ทุนจดทะเบียน 4,409,546 หุ้น	
หุ้นที่ออกและเรียกชำระแล้ว 4,409,546 หุ้น	440,954,600
ส่วนเกินมูลค่าหุ้น	30,000,000
กำไรสะสม	
จัดสรรแล้ว	
สำรองตามกฎหมาย (หมายเหตุ 6)	40,350,000
สำรองทั่วไป	609,500,000
ที่ยังไม่ได้จัดสรร	26,384,865
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	1,147,189,465
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	29,279,282,630

หมายเหตุประกอบงบการเงิน (คัดเฉพาะข้อ 3)

3. เงินให้กู้ยืมและหนี้สงสัยจะสูญ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2528 บัญชีนี้รวมตัวเงินกู้ของลูกค้านซึ่งธนาคารขายลดต่อให้กับธนาคารแห่งประเทศไทยจำนวนเงิน 195,014,700 บาท หนี้สินที่
เกี่ยวข้องกันได้แสดงไว้ภายใต้หัวข้อเงินกู้ยืมในประเทศ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2528 ธนาคารได้ตั้งสำรองเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเป็นจำนวนเงินรวม 79.7 ล้านบาท สำหรับผลขาดทุนที่อาจเกิดขึ้นจากการเรียกเก็บ
เงินจากลูกหนี้ไม่ได้ สำรองจำนวนหนี้ไม่ได้รวมหนี้สงสัยจะสูญสำหรับลูกหนี้ที่เป็นบุคคลและบริษัทบางรายจำนวนเงินรวม 1,573 ล้านบาท ซึ่งมีหลักทรัพย์
ค้ำประกันจำนวนเงินประมาณ 595 ล้านบาท เนื่องจากฝ่ายบริหารเชื่อว่าจะสามารถเก็บหนี้จำนวนนี้ได้เต็มจำนวน

บริการที่ก้าวหน้า ทัศนความเจริญ

มหานครอย่างกรุงเทพ แออัดด้วยอาคารสถานที่พักอาศัย ที่ทำงาน โรงงาน และตลาดค้าด้วยประชากรกว่า 5 ล้านคน ขยายตัวเติบโตในทุกด้านอย่างรวดเร็ว สุดท้ายจะคาดคิดถึง บริการสาธารณูปโภคของรัฐจึงต้องก้าวให้ทันและต้องวางแผนงานรองรับการขยายตัวให้รอบคอบ

การไฟฟ้านครหลวง บริหารระบบงานการให้บริการด้านแสงสว่าง และพลังงานไฟฟ้าให้แก่กรุงเทพมหานคร อย่างมีประสิทธิภาพ เป็นหน่วยงานหนึ่งของโครงสร้างการพัฒนาเศรษฐกิจที่มั่นคง

เบอร์โรส ได้รับการคัดเลือกให้เป็นระบบคอมพิวเตอร์หลักของการไฟฟ้านครหลวงในการ ให้บริการแก่ผู้ใช้กระแสไฟฟ้าในกรุงเทพมหานคร จำนวนกว่า 1,000,000 ราย ขยายตัวปีละ 5 เปอร์เซ็นต์ หรือคิดเป็นพลังงานไฟฟ้าที่ใช้ปีละกว่าหมื่นล้านหน่วย



ผู้แทนจำหน่ายและผู้เคอร์ในประเทศไทย

บริษัท ยิบอินซอย จำกัด

แม่โบนัดนแดน อารยธรรมเน็นนาน แต่ความล่าช้า แม่เพียง 5 นาที ก็ยังเป็นสิ่งไม่พึงปฏิบัติ

ในฐานะที่เราเป็นสายการบินแห่งชาติ เราภาคภูมิใจอย่างยิ่งในอารยธรรมเก่าแก่ของชาติ อารเบีย แต่เมื่อพูดถึงความตรงต่อเวลา ยึดถือทัศนคติใหม่ที่สอดคล้องกับโลกปัจจุบันที่สุด เมื่อปีที่แล้ว จำนวนเที่ยวบินของเราที่ออกบินตรงเวลา มีสูงถึง 93 เปอร์เซ็นต์ เป็นสถิติที่สายการบินอื่น ๆ มีอาจเทียบเคียง ...ก็ยังไม่พอ...เรามุ่งมั่นที่จะทำเวลาให้ดีกว่านี้อีก เราเชื่อว่า ความล่าช้าแม่เพียง 5 นาที ก็เป็นสิ่งไม่พึงปฏิบัติสำหรับเรา...ซาอุดี

saudia
SAUDI ARABIAN AIRLINES A MEMBER OF IATA
ยินดีต้อนรับสู่โลกของเรา



แสดงภาวะเงินฝาก-สินเชื่อปี 2524-2528

ธนาคารกรุงเทพพาณิชย์การ

ปี	เงินฝาก	อันดับ	สินเชื่อ	อันดับ
2524	14,956	5	11,170	7
2525	17,789	6	12,331	7
2526	21,123	5	15,893	7
2527	21,923	5	19,306	8
2528	26,039	7	20,798	8

พาณิชย์ต้องไม่มีข้อจำกัดในการโอนหุ้น

วันที่ 20 ธันวาคม 2525 ธีรนิศ พิศาลบุตร กรรมการจัดการแถลงในการประชุมวิสามัญครั้งที่ 22 ว่า “เงินฝากของธนาคารเพิ่มขึ้นมาก แต่ไม่อาจจะขยายเงินให้กู้ยืมได้เต็มที่ เพราะมีกฎหมายควบคุมกำหนดอัตราส่วนเงินให้กู้ยืมกับเงินกองทุนไว้ได้พยายามแก้ไขหลายวิธีตลอดซึ่งแจ้งขอให้ธนาคารแห่งประเทศไทยผ่อนคลายนโยบายคลงบ้าง ขณะนี้ราชการกำลังพิจารณาอยู่ แต่ไม่อาจรอต่อไปได้เพราะจะกระทบถึงรายได้ของธนาคาร จึงมีความจำเป็นเพิ่มทุนธนาคารขึ้นอีก 200 ล้านบาทเป็น 400 ล้านบาท

ม.ร.ว.คึกฤทธิ์ กล่าวสนับสนุนพร้อมย้ำว่า “การเพิ่มทุนครั้งนี้ธนาคารจะพิจารณาออกหุ้นเป็นคราว ๆ ตามความจำเป็นและเหมาะสม ทั้งระบัตระวังมิให้ผู้ถือหุ้นได้รับความเดือดร้อน”

วันที่ 30 สิงหาคม 2527, ประชุมสามัญ, ธีรนิศ พิศาลบุตร แถลงว่า “การที่ปรากฏตามงวดงบดุลที่แล้ว ธนาคารเรามีกำไรน้อยมากเพียงล้านบาทเศษ เนื่องจากเรามีเงินกองทุนน้อย คือเงินทุนจดทะเบียนในงวดธันวาคม 2526 เพียง 275 ล้านบาท เรามีเงินฝากสูงถึง 2 หมื่นล้านบาทเศษ แต่ธนาคารแห่งประเทศไทยได้กำหนดให้ธนาคารพาณิชย์ปล่อยสินเชื่อได้เพียง 12.5 เท่าของเงินกองทุน”

“เราได้ปฏิบัติตามกฎหมายที่กำหนดอัตราส่วนสินเชื่อกับเงินกองทุนโดยเคร่งครัด

จึงมีเงินฝากเกินอัตราส่วนตามข้อกำหนดของธนาคารแห่งประเทศไทยจำนวนมากที่ธนาคารจะต้องจ่ายดอกเบี้ยแล้วปล่อยกู้ไม่ได้ และในงวดนี้ ธนาคารจำเป็นต้องปล่อยสินเชื่อเกินอัตราส่วน...และเป็นเหตุให้ถูกปรับวันละ 400 บาท รวมเงินที่เราถูกปรับในข้อนี้และข้ออื่นด้วย เช่นเรื่องการรับโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินมาชำระหนี้แล้วจะจ่ายเงินเจ้าของเดิมจึงให้เข้าไว้ก่อน เพื่อไม่ให้เสียสิทธิครอบครองเป็นต้น ไปแล้ว 4 แสนบาทเศษ แต่เราก็ต้องยอมให้ปรับ มิฉะนั้นกิจการธนาคารจะต้องขาดทุน เพราะค่าใช้จ่ายต่าง ๆ สูงขึ้น”

“ปัญหาดังกล่าวเราจะแก้ไขโดยการเพิ่มทุนหลายร้อยล้านบาท ซึ่งเราจะเริ่มเพิ่มทุน 100 ล้านบาทในเร็ว ๆ นี้ และจะต้องเพิ่มขึ้นอีกในไม่ช้า”

วันที่ 22 มีนาคม 2528 ธีรนิศย้ำถึงปัญหาเดิมอีก “ระหว่างนี้อัตราส่วนสินทรัพย์เสี่ยงต่อเงินกองทุนก็เกินกว่าอัตราส่วนที่ธนาคารแห่งประเทศไทยกำหนดไว้ ธนาคารเราจึงไม่ได้ขวนขวายหาเงินฝากนัก จำนวนเงินฝากได้เพิ่มขึ้นเดือนละ 100-200 ล้านบาท ... เพื่อให้ธนาคารมีกำไรจ่ายปันผลตามปกติ เราจำเป็นต้องเพิ่มทุนอีก”

จตุรงค์ อินทรทุด ผู้ถือหุ้นเสนอควรแบ่งการเพิ่มทุนเป็นงวด ๆ และกำหนดราคาหุ้นสูงกว่าราคาแท้จริงสำหรับบุคคลภายนอก

วันที่ 30 กันยายน 2528 ประชุมสามัญครั้งที่ 42 อันเป็นวันประชุม ครั้งที่ “โหมโรง” ก่อนการเปลี่ยนแปลงใหญ่ เมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2529 นี้

ธีรนิศ พิศาลบุตรถูกชักข้ออย่างหนัก เรื่องการปล่อยสินเชื่อ แต่เขาก็ยืนยันว่า ปัญหาส่วนใหญ่ของธนาคารอยู่ที่เงินกองทุนไม่พอ จนถึงขั้นไม่สามารถจ่ายเงินปันผลได้เป็นครั้งแรก “ธนาคารแห่งประเทศไทยมีคำสั่งให้ธนาคารต้องเพิ่มทุนก่อน แล้วให้แบ่งเงินปันผลครึ่งหนึ่งของเงินทุนที่เรียกเก็บเพิ่มได้” เขากล่าว

จุดนี้เองที่ทำให้ผู้ถือหุ้นฝ่ายอินทรทุดไม่พอใจอย่างยิ่ง!

นิธิพัฒน์ออกโรงชักทันที “ธนาคารมีหนี้สงสัยจะสูญสำหรับลูกค้าที่เป็นนิติบุคคลและบริษัทจำนวน 1,138 ล้านบาท โดยมีหลักทรัพย์ค้ำประกันประมาณอยู่เพียง 431 ล้านบาท เท่านั้น ธนาคารจะเรียกเก็บหนี้ถึง 1,000 กว่าล้านบาทได้อย่างไร?”

ธีรนิศ ชี้แจงว่า “หลักประกันที่ธนาคารถืออยู่นั้นเป็นที่ดิน ซึ่งราคาที่ดินทั่วไปสูงขึ้นมากหลักประกันที่มีอยู่ย่อมจะมีราคาสูงขึ้นด้วย และสำหรับหนี้ทั้งหมดนั้นธนาคารก็ได้ติดตามอยู่ แต่จะเก็บได้มากอย่างไร? ยังไม่อาจคาดหมายได้ แต่เชื่อว่าธนาคารจะต้องเสียหายบ้าง”

นิธิพัฒน์ รุกเข้าไปอีก “การมีหลักประกันไม่คุ้มหนี้ เป็นเพราะมีข้อบกพร่องหรือเพราะเหตุใด?”

ธีรนิศเองดูเหมือนจะมีจุดอ่อนตรงนี้ ที่ไม่สามารถอธิบายให้เข้าใจได้ หรือผู้ฟังไม่ยอมฟังอธิบายก็ไม่ทราบได้ ในที่สุด ม.ร.ว.คึกฤทธิ์ จึงต้องออกมาห้ามทัพ และกล่าวสนับสนุนธีรนิศเพื่อไม่ให้เหตุการณ์ลุกลามต่อไป “เรื่องหนี้สินนั้นจะได้ชำระคืนเมื่อไร? จะให้รับรองเป็นหลักประกันแน่นอนนั้น ทำไม่ได้ ถ้าธนาคารเคร่งครัดกับลูกหนี้มาก ลูกหนี้ก็ล้มง่าย ๆ ระหว่างนี้เราได้แต่พยายามเข้าควบคุมรายจ่ายของลูกหนี้อย่างใกล้ชิด จะให้ได้ผลทันทีที่ทันใจไม่ได้ ถ้ากรณีจำเป็นก็ต้องผ่อนผันเพื่อให้ลูกหนี้อยู่รอดไปก่อน”

การประชุมครั้งนั้นก็จบลงไปด้วยไม่มื่ออะไรเกิดขึ้น ม.ร.ว.คึกฤทธิ์กล่าวคบบทอย่างมีความหมายว่า “ขอขอบคุณผู้ถือหุ้น

ผมสบายใจ

เพราะกรมธรรม์ประชานิยม

“ผมสบายใจที่เลือกสร้างความคุ้มครองในอนาคต
ให้ตนเองและครอบครัวด้วยกรมธรรม์ประชานิยม
เพราะสามารถสร้างค่าเงินด้วยความคุ้มครองได้มากที่สุด”



คุ้มครองได้ถึง 10 เท่าประกัน
ประชานิยมให้สิทธิผมเลือกความคุ้มครอง
กรณีเสียชีวิต ด้วยสาเหตุธรรมดาได้ถึง 10 เท่า
ทุนประกัน และ 10 เท่าทุนประกัน หาก
เสียชีวิตจากอุบัติเหตุ

เงินทดแทนรายสัปดาห์และเงินเลี้ยงชีพ
รายปี โดยไม่ต้องชำระเบี้ยประกัน
หากประสบอุบัติเหตุจนไม่สามารถประกอบ
อาชีพได้ ผมจะได้รับเงินทดแทนรายสัปดาห์
หรือหากทุพพลภาพโดยสิ้นเชิง ผมก็จะมี
เงินเลี้ยงชีพทุก 3 เดือน เป็นเวลาถึง 10 ปี
โดยไม่ต้องชำระเบี้ยประกันอีก

ครบกำหนดสัญญา รับทุนประกันคืน
นอกจากนี้ ผมสามารถเลือกระยะเวลาเอา
ประกันได้ตั้งแต่ 10 ปี, 15 ปี และ 20 ปี โดย
เมื่อครบกำหนดสัญญาผมจะได้รับเงินทุน
ประกันเต็มตามจำนวนคืน



บริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด

เพื่อความผูกพันของปวงชน

968 ถนนพระราม 4 กรุงเทพฯ 10500 โทร. 2337580, 2337585
ส่วนประชาสัมพันธ์ โทร. 2347433 และสาขาทั่วราชอาณาจักร

ทุกท่านที่ให้ความไว้วางใจผู้บริหาร คณะกรรมการยอมรับตรง ๆ ว่าการบริหารของเราที่ผ่านมามีผิดพลาด แต่เรากำลังพยายามแก้ไขอย่างจริงจัง..”

□ □ □ □

ธนิต พิศาลบุตร บอกกับ “ผู้จัดการ” จุดที่อีกฝ่ายหนึ่งไม่พอใจเขานั้น เนื่องจากเขาเสนอให้เพิ่มทุนจดทะเบียนตามคำสั่งของธนาคารชาติ “ในฐานะเป็นฝ่ายบริหารผมต้องทำตามกฎหมาย ผลกลัวติดคุกนี่คุณ”

และเพราะไม่เพิ่มทุนธนาคารก็ไม่สามารถทำอะไรแม้กระทั่งการจ่ายเงินปันผล การเปิดสาขาเพิ่มซึ่งหยุดมาตั้งแต่ปี 2526 ตลอดจนการพัฒนาด้านอิเล็กทรอนิกส์แบงก์ “เราก็คิดเหมือนกัน แต่ก่อนอื่นเราต้องแก้ปัญหารายภายในก่อน ถ้าหากยังแก้ปัญหาดิถกกฎหมายแบงก์ชาติ และยังถูกปรับอยู่ทุกวันนี้ เรื่องเอทีเอ็ม.ออนไลน์ อะไรนั้นอย่าเพิ่งไปพูดถึง”

เขาระบายความในใจต่อไปว่า “พอเสนอเพิ่มทุน เขาเห็นด้วย แต่เมื่อจะขายคนนอกต้องขายราคาแพง ๆ แล้วใครเขาจะซื้อ ความจริงผมเหนื่อยมากแล้ว ก็จะวางมือแต่เขามาไล่ผมก่อน”

อินทรา ชาลีจันทร์ ให้เหตุผลสั้น ๆ เหมือนกับสัมภาษณ์หนังสือพิมพ์อื่น ๆ ว่า “ผู้ถือหุ้นไม่พอใจผลการประกอบการ คุณลุงบดลูกก็คงจะรู้”

นิธิพัฒน์ ชาลีจันทร์ กรรมการคนใหม่ แสดงทัศนคติเกี่ยวกับเรื่องนี้จะแจ่มใสมาก “ปัญหาหนี้สินสงสัยจะสูญของผู้ถือหุ้นซึ่งเมื่อเราดูหลักทรัพย์ที่มีเพียง 1 ใน 3 นั้น เราเห็นว่าไม่ชอบมาพากล ก็ชักถามคุณธนิต ก็ตอบวาทะ ไม่เป็นที่พอใจของผู้ถือหุ้น”

เขาขยายความว่า เขาได้ไปศึกษาปัญหาของธนาคารนี้หลังจากเหตุการณ์เมื่อ 28 มีนาคม 2-3 สัปดาห์พบว่าระบบควบคุมสินเชื่อน่ากลัวมาก ทำให้เกิดหนี้มีปัญหามากมาย “ผมจึงเห็นว่าควรปรับปรุงระบบสินเชื่อก็ต้องมีขึ้นในไม่ช้า โดยหากันที่มีความรู้มาเสริม”

นิธิพัฒน์ เน้นว่าปัญหาของธนาคารอยู่ที่จุดนี้ “การเพิ่มทุนใคร ๆ ก็ทำได้ มันง่ายเกินไป”

□ □ □ □

นายธนาคารอาวุโสกล่าวว่าเหตุการณ์ธนาคารกรุงเทพพาณิชย์การเมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2528 นั้นเป็นเพราะเจ้าของธนาคารต้องการจะบริหารธนาคารของเขาเอง “ถึงแม้ธนาคารจะแยกข้อให้แยกกับมือตนเองเถอะ”

บางเสียงกลับค้านว่าแท้ที่จริงเจ้าของธนาคารปัจจุบันหวั่นวิตกเจ้าของเดิมจะมายึดธนาคารคืน

เรื่องของเรื่องจึงมาลงเอยที่ “ห้วงหลี่” กับ “อินทรทูต”

อินทรทูตอยู่ในอาณาจักรแคบ ๆ เล็ก ๆ ประกอบด้วยโลกทัศน์ที่แคบ CONSERVATIVE อย่างมาก ๆ อย่าง ธนิต พิศาลบุตรยังไม่อาจจะเข้ากันได้แล้วผู้สันตติกรรมว่าเรื่องราวที่เกิดขึ้นนั้นน่าจะเกิดในห้วงเวลาที่ ต้องนับถอยหลังไปอีกหลายสิบปี

“คุณธนิตเคยชวน พยัพ ศรีกาญจนา มาซื้อหุ้นธนาคารจากฝ่ายอินทรทูต แต่พอรู้ว่าคุณธนิตเป็นคนชวนมาเขาจึงไม่ยอมขาย” แหล่งข่าวกล่าวสนับสนุน

เกี่ยวกับเรื่องนี้ ธนิต ให้สัมภาษณ์ด้วยอารมณ์ที่ยังไม่สงบเมื่อค่ำวันที่ 28 มีนาคมแก่ THE NATION ว่า “เขากลัวว่าผมจะกว้านซื้อหุ้นกลายเป็นหุ้นใหญ่”

นิธิพัฒน์ ชาลีจันทร์ เจงรายละเอียดของอัตราส่วนถือหุ้นให้ “ผู้จัดการ” ฟังว่ากลุ่มของอินทรทูตซึ่งประกอบด้วยดิศกุล ปราโมช และอื่น ๆ ถือหุ้นมากที่สุดประมาณ 35% ส่วนกลุ่มธนิต พิศาลบุตร ซึ่งมีห้วงหลี่ ลำชา มีประมาณ 7-8% “เขาซื้อเพิ่มบ้างแต่ไม่ได้มาก”

ผู้ใกล้ชิดอินทรทูตกระซิบตอบท้ายว่า “คุณอย่าไปพูดถึงแบงก์ชาติเลยว่าจะเข้ามา มันเร็วเกินไป ที่จะมีมาก็เป็นลูกชายคุณอินทรา

นะ อย่าเรียกว่าแบงก์ชาติเลย อีกอย่างแบงก์ชาติเข้ามาจะแก้อะไรได้ อิทธิพลกลุ่มนี้แน่นจริง ๆ

“เรามีความคิดถึงขั้นที่ปิดสาขาที่ขาดทุน หดแบงก์ให้เล็กลง โดยไม่ต้องเพิ่มทุนจดทะเบียนมาก ๆ เร็ว ๆ และสามารถมีกำไรที่ดี”

แต่ธนาคารชาติจะเอาด้วยหรือไม่ นี่สิคือปัญหาใหญ่!

อินทราบอก “ผู้จัดการ” เมื่อต้นเดือนเมษายนนี้ว่า ธนาคารยังไม่ได้วางนโยบายใหม่ชัดเจน “ดิฉันยังพูดอะไรที่แน่นอนยังไม่ได้ต้องรออีกสักกระยะ” ส่วนนิธิพัฒน์ ชาลีจันทร์นั้นเปิดเผยอย่างเปิดเผยว่า “อีกสักหนึ่งเดือนคงจะคลี่คลายและมีอะไรใหม่” (17 เมษายน 2529)

แหล่งข่าวกล่าวว่า “อินทรทูต” พอจะรู้ “แนวความคิด” ของธนาคารชาติดีกว่ากำลังจับจ้องธนาคารที่มีปัญหาและอาจจะมีการ “สวดมือ” เข้ามาเกี่ยวข้อง นั่นคือสิ่งที่ “อินทรทูต” ไม่ต้องการ ยิ่งกว่าไม่ต้องการธนิต พิศาลบุตร

“การเปิดฉากไล่คุณธนิต ก็เป็นส่วนหนึ่งในแผนการลดแรงกดดันธนาคารชาติ โดยโยนความผิดหรือข้อบกพร่องให้พ้นตัวไป ขึ้นต่อมาประกาศขอให้แบงก์ของแบงก์ชาติ แต่แท้ที่จริงคือดึงลูกชายตนเองเข้ามานั่นเอง”

แผนการเหล่านี้ธนาคารชาติอ่านออกหมด วงการธนาคารกำลัง “จับตา” คุณบางขุนพรหมมากกว่ามอง “อินทรทูต” ด้วยซ้ำขณะนี้ ว่าบุคคลเหล่านั้นจะใช้ “ความกล้าหาญ” แก้ปัญหาเรื่องนี้อย่างไร?

“อินทรทูต” นั้นมิใช่ธรรมดา ยากกว่าเอเชียทีสต์ และมหานครหลายเท่า หากจะเข้าไป “แตะต้อง”

แต่ก็อย่ารู้ว่า ROTHCHILD อย่างอินทรทูตจะเดินหน้าสวนทางประวัติศาสตร์ไปได้ นานสักแค่ไหนเช่นกัน?!

ฟีนิกซ์ พัลป์ แอนด์ เพเพอร์ ตำนานนกอุบาทว์ที่ให้แต่เคราะห์กรรม ผู้ลงทุนและซ้ำเติมโชคชะตาชีวิต ของคนไทยที่เสียค่าโง่อินเดีย

■ เรื่องโดย สมสกุล บุญกำพำ



ที่ทำการฟีนิกซ์ฯ ในตัวเมืองขอนแก่น เป็นห้องแถวคูหาเดียว ๆ ที่ตามชาวบ้านคนไหนก็ไม่มีใครรู้จัก

สมัครเป็นสมาชิก “ผู้จัดการ” วันนี้

ทำนมีสิทธิ์เลือกหนังสือฉบับพิเศษ

ฉบับใดฉบับหนึ่งก็ได้ฟรี !!



“ผู้จัดการฉบับพิเศษรวมบทความ” เป็นฉบับที่รวบรวมเอาเนื้อหาสาระ และเรื่องต่างๆ ในด้านการบริหารและการจัดการรวมทั้งเรื่องจากต่างประเทศที่เราคิดว่าจะให้ข้อคิดแก่ผู้อ่านได้หลายด้าน

เป็นการรวบรวมโดยคัดเลือกจากบทความและข้อเขียนที่เกยตัมพพในผู้จัดการไปแล้ว
พร้อมกันนำเอารายชื่อและที่อยู่ของสถาบันการศึกษา 94 แห่งในต่างประเทศที่ขาย
ปริญญาบาลง เพื่อให้เป็นเครื่องประเทืองความรู้และเป็นการเตือนใจแถมพกเป็นพิเศษ
เพิ่มเติมเข้าใปอีก

ฉบับนี้มีความหนา 250 หน้า ราคาเพียง 55 บาท

“ผู้จัดการฉบับ 50 เรื่องจริง” ที่คนอยากประสบความสำเร็จต้องอ่าน ความหนากว่า 300 หน้า พิมพ์ด้วยกระดาษปอนด์อย่างดี

50 เรื่องจริง เป็นหนังสือที่เราถอดความจากต้นฉบับภาษาอังกฤษชื่อ "HOW I MADE THE SALE THAT DID THE MOST FOR ME"

เนื้อเรื่องเป็นการบรรยายโดยใช้ข้อเท็จจริงถึง คนเก่ง 50 คนที่ประสบความสำเร็จ และได้นำเอาประสบการณ์ของตัวเองมาเล่าให้ฟังว่า เขาขายตัวเอง ขายสินค้า ขายความคิด หรือขายภาพพจน์นั้น เขาขายสำเร็จได้อย่างไร ?

แทนที่จะต้องอ่านทฤษฎีที่มีคนเขียนไว้แพร่หลายแล้ว ก็ลองมาอ่านเรื่องที่เกิดขึ้น
จริงๆ บ้าง

ราคา 70 บาท

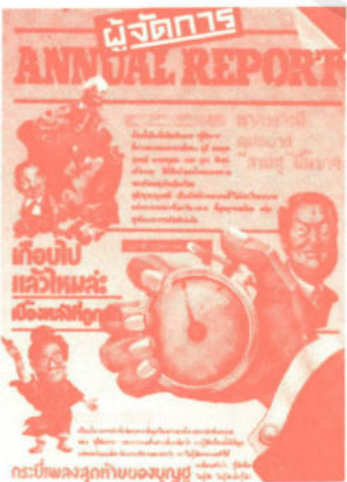
"ผู้จัดการมอบรายงานประจำปี" เป็นฉบับที่มีความพิเศษแตกต่างจาก
ผู้จัดการอื่นๆ ฉบับทั้งฉบับรายเดือนและฉบับพิเศษที่เราเคยออกมาในอดีต

โดยเฉพาะขนาดของหนังสือได้เปลี่ยนจากขนาดมินิที่ผู้อ่านเคยสัมผัสมาเป็นขนาดเดียวกับนิตยสารฟอร์จูนอันเลื่องชื่อของต่างประเทศ

ผู้จัดการฉบับรายงานประจำปี เป็นฉบับที่เราคัดเลือกเรื่องเด่นๆ ที่เกยตีพิมพ์มาแล้วมารวมไว้ในฉบับเดียวกัน อย่างเช่นเรื่องของสามสุ เรื่องของบุญชู โรจนเสถียร เรื่องวิกฤตของธนาคารกรุงเทพช่วงที่มีข่าวลือว่าจะล้ม เรื่องของผู้บริหารธนาคารเอเซียทรัสต์ และอีกหลายๆ เรื่องที่หลายคนอยากเก็บไว้อ่านหรือใช้เป็นข้อมูลสำหรับการอ้างอิง และได้พยายามคัดค่อขอซื้อแบบรวมเล่มมาที่สำนักงานของเราอยู่บ่อยๆ

ผู้จัดการฉบับรายงานประจำปีนี้จึงจะมีประโยชน์อย่างน้อยก็ 2 ประการสำหรับผู้ต้องการเก็บรวบรวมหนังสือไว้ในห้องสมุดส่วนตัวหรือของหน่วยงาน คือประการแรก บางเรื่องที่เคยตีพิมพ์อยู่ในฉบับที่จำหน่ายหมดเกลี้ยงตลาดไปแล้วก็จะได้สมหวังกันตอนนี้ และประการที่สองเป็นการลดค่าใช้จ่ายอย่างมากถ้าเปรียบเทียบกับการซื้อผู้จัดการย้อนหลังให้ครบชุดตั้งแต่ฉบับแรกถึงฉบับปัจจุบัน

ผู้จัดการฉบับรายงานประจำปีนี้ราคา 65 บาท



โครงการผลิตเยื่อกระดาษจากปอ ของบริษัทฟินิกซ์ พัลป์ แอนด์ เพเพอร์ จำกัด ซึ่งใช้เงินลงทุนกว่า 2,000 ล้านบาท กำลังมีปัญหาหนี้สินล้นพ้นตัว และกำลังจะได้พบจุดจบหรือไม่ก็ทางออกในเร็ววันนี้ นับเป็นกรณีศึกษาที่ดีที่สุดกรณีหนึ่งสำหรับการลงทุนขนาดใหญ่ในเมืองไทยที่พูดได้เต็มปากว่า “ล้มเหลว” และ “ผิดพลาด” มาตั้งแต่ต้น ไม่ว่าจะเป็นฝ่ายผู้ลงทุน ฝ่ายรัฐบาล ฝ่ายธนาคารเจ้าหนี้ทั้งในประเทศและต่างประเทศ

จนกระทั่งในที่สุด โครงการนี้จึงกลายเป็น “อนุสรณ์แห่งความล้มเหลว” เป็น “หนามยอกอก” และ “แผลลึก” ที่อยู่ในใจของหลายๆ ฝ่ายอย่างยากที่จะลืมเลือนได้ และที่แน่นอนที่สุดก็คือประชาชนคนไทยเต็มขั้นนั้นถูกหลอกอีกครั้งหนึ่งแล้ว โดยมีแขกเป็นผีที่มาหลอก ส่วนปีโอไอและผู้ที่เคยมีอำนาจในรัฐบาล เป็นคนส่งเสียงเห่าหอนนำทางตามมา

ในตำนานอียิปต์โบราณนั้น “PHOENIX” เป็นชื่อของนกมหัศจรรย์ ที่เกี่ยวข้องกับการบวงสรวงพระอาทิตย์มีรูปร่างใหญ่พอๆ กับอินทรีมีขนสีทองและสีเลือดหมูและว่ากันว่ามันเสียงร้องที่เพราะพรึงแอมมาก ๆ และมีอายุยืนกว่า 500 ปี ตามตำนานกล่าวว่าฟีนิกซ์เสาะตัวเองส่งเวทย์วิหารเอลิโอโพลิสและบังเกิดเป็นฟีนิกซ์ตัวเล็กบินมาจากกองเพลิง ด้วยเหตุนี้ “ฟีนิกซ์” จึงกลายเป็นสัญลักษณ์ของการเกิดใหม่และการบวงสรวงพระอาทิตย์ จึงมักมีการเอาไปใช้เป็นสัญลักษณ์ถึงความขึ้นขง มันคงและไม่ตาย

และนี่คือเหตุผลที่ผู้โปรโมทโครงการผลิตเยื่อกระดาษจากปอตั้งใจเอาชื่อ “ฟีนิกซ์” มาใช้ เพื่อเอาเคล็ดว่าโครงการนี้จะเติบโตจนมันคง ยั่งยืนและไม่ตายตลอดไป

แต่ถ้าหากโปรโมเตอร์โครงการนี้คิดว่า ในศาสนาอิสลามนั้นฟีนิกซ์เป็นนกที่พระเจ้าสร้างขึ้นมา แต่เป็นนกที่น่าเชื่อถือโรคภัยและการทำลายล้าง เขาจึงเชื่อว่ามันเป็น “นกแห่งความตาย” เช่นเดียวกับที่ชาวจีนเชื่อกันว่านกฟีนิกซ์เป็นตัวบอกกลางร้ายหากไปปรากฏอยู่ที่ใดแล้วละก็ เชื่อ

เหลือเกินว่าโปรโมเตอร์โครงการนี้ก็จะไม่เอาชื่อนี้มาใช้เป็นแน่

เพราะเดี๋ยวนี้ ฟีนิกซ์ในเมืองไทยกำลังจะกลายเป็นนกในตำนานอิสลามและของคนจีนไปเสียแล้ว



3 ส. ผู้สร้างตำนานฟีนิกซ์ฯ

สำเร็จ บุนนาค
สมศักดิ์ พิทักษ์มงคลกุล
สมบูรณ์ นันทากวีพัฒน์

ทั้ง 3 คนนี้คือผู้ที่สร้างและสานต่อเจตนารมณ์ในการสร้างโรงงานเยื่อกระดาษจากปอเป็นแห่งแรกในไทย แม้ว่าในภายหลังมันจะเพี้ยนไปอย่างไรก็ตาม

ปิ่นสำเร็จ บุนนาค อายุ 63 ปีแล้วให้ชีวิตวัยเกษียณตัวเองอยู่กับงานคันค่วาที่เขาชื่นชอบและการเล่นกอล์ฟ

เขาเป็นวิศวกรเครื่องกล จบจากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยปี 2489 รุ่นเดียวกับ เกษม จาติกวณิช และ ดร.รชฎ กาญจนวณิชย์ เพียงแต่เกษมเรียนไฟฟ้า และดร.รชฎเรียนโยธา

ทำงานที่โรงงานยาสูบอยู่ 4 ปี หลังจบ แล้วย้ายตัวเองไปอยู่กระทรวงอุตสาหกรรมเพื่อหวังขอทุนรัฐบาลไปเรียนต่อเมืองนอก

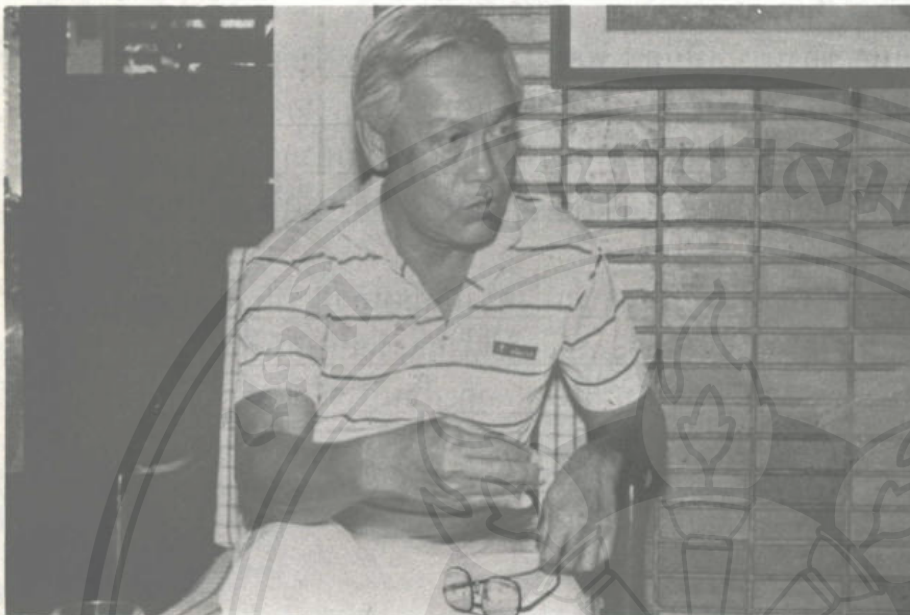
เขาได้ทุนบริติช เคา่นซิลไปเรียนโทด้านอุตสาหกรรมอยู่ที่อังกฤษ 2 ปีครึ่ง พอจบกลับมาที่มากุมโรงงานที่เป็นรัฐวิสาหกิจในเครือกระทรวงอุตสาหกรรมไม่ว่าจะเป็นแม่โขง โรงทอกระสอบ โรงกระดาษหรือโรงแอลกอฮอล์

เขาเริ่มสนใจเรื่องเยื่อกระดาษในช่วงนั้นเพราะได้รับมอบหมายให้ศึกษาการทำเยื่อกระดาษจากพืชอื่นที่ไม่ใช่ไม้ไผ่หรือสนซึ่งต้องใช้พื้นที่ปลูกเยอะและเวลาดูแลนานเกินไป

แน่นอนตอนนั้นยังไม่มีโรงงานเยื่อกระดาษแม้แต่โรงเดียวในเมืองไทยจะมีทดลองทำที่บางปะอินบ้าง แต่ก็ไม่ประสบความสำเร็จ

เขาได้รู้จักกับ ที พี อิง รองประธานได้หวันพัลพ์แอนด์เพเพอร์ (ทีพีพี) ซึ่งเคยเป็นเพื่อนเรียนวิศวะที่อังกฤษมาด้วยกันในคราวไปดูงานด้านเยื่อกระดาษที่ได้หวันเมื่อปี 2511

ขณะนั้นได้หวันได้ชื่อว่ากำลังพัฒนาเรื่องเยื่อกระดาษเป็นอย่างมาก



สำเร็จ บุนนาค
ผู้ริเริ่มตำนานฟินิคชา ตัวจริง

ที่ พี่ ยังให้ความคิดเขาว่า เขาสนใจพอที่จะเอามาทำเยื่อกระดาษ แต่ที่ได้หวั่นไม่มี สำเร็จจึงส่งไปทดลองที่ได้หวั่นจำนวนหนึ่ง ในขณะที่เดียวกัน เขาก็มาเริ่มทดลองที่โรงงานบางปะอิน

ในช่วงที่เขาทดลองใช้ปอเยื่อกระดาษนี้ สำเร็จได้ย้ายมาทำหน้าที่เป็นโปรเจกต์เอ็นจิเนียร์ให้กับบริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยแล้ว

แต่ด้วยความตั้งใจจริง เขาจึงพากลับไปขอขมสถานที่โรงงานบางปะอิน พร้อมทั้งลงทุนปรับปรุงเครื่องจักรในการผลิตให้บางส่วนเพื่อจะได้ทำการทดลองในการผลิตเยื่อกระดาษจากปอ

ตอนนั้นเขาได้ผู้เชี่ยวชาญจากยูนิโคมาช่วยด้วย คือ ดร. เชียน ชู

มีคนคิดจะทำเยื่อกระดาษจากปออยู่เหมือนกัน แต่เขาคิดเอาเฉพาะเส้นใยปออย่างเดียว ต้นทุนมันก็สูงมาก ผมจึงคิดเอาต้นปอทั้งต้นมาทำ เพราะชาวไร่เองตอนนั้นก็ใช้แค่เปลือกปอเท่านั้น ซึ่งถ้าเราใช้ทั้งต้นได้ก็จะดีมาก” สำเร็จเล่าความหลังให้ผู้จัดการฟัง

แล้วเขาก็ทำสำเร็จสมชื่อ ผลการทดลองทั้งที่ได้หวั่นและเมืองไทยตรงกันว่าทำได้

เขาก็ตั้งบริษัทยูนิโค ฟัลท์ แอนด์ เพเพอร์ขึ้นมาทันที ในปี 2514 เริ่มด้วยทุน 60 ล้านบาทชำระเต็ม

และด้วยความที่เขาอยู่บริษัทและเป็นเจ้าหน้าที่ชั้นผู้ใหญ่ด้วย เขามีความจำเป็นจะต้องขอเงินบริษัท 15 ล้านบาท หนี้ เพราะรู้ว่าที่ดินดอกเบี้ยยต่ำกว่าที่อื่น

ดังนั้นสำเร็จ บุนนาค ก็ตัดสินใจลาออกจากบริษัทในปิ่นเพื่อมาทำธุรกิจของตัวเองในฐานะผู้จัดการโครงการของบริษัทยูนิโค ฟัลท์ แอนด์ เพเพอร์

และแน่นอนเขาไม่ลืมที่จะขอรับการส่งเสริมการลงทุนจากรัฐบาล ด้วยโครงการขนาด 30 ล้านบาทสหรัฐ ซึ่งก็ได้รับบัตรส่งเสริมมาในเดือน ธ.ค. 2513 แล้วเช่นกัน

สำเร็จวางแผนการจัดหาแหล่งเงินทุนอย่างรอบคอบ เขาตระเวนไปคุยกับพวกพ่อค้ากระดาษ ซึ่งทุกคนก็สนใจ นอกจากนี้เขายังชวนโรงงานผลิตเครื่องจักรสำหรับทำเยื่อกระดาษให้หันมาสนใจกับการผลิตเครื่องจักรที่ใช้สำหรับทำเยื่อกระดาษจากปอโดยเฉพาะด้วย

โครงการขนาด 30 ล้านบาท

(ประมาณ 600 ล้านบาทขณะนั้น) ไม่ใช่โครงการเล็ก ๆ ปัญหาใหญ่คือการจัดหาเงินทุน เพราะลำพังตัวคนเดียว ถึงแม้สำเร็จจะมาจากระกุลขุนนางเก่า แต่ก็ไม่ใช่ร่ำรวยดินเหลืออะไร?

ในโครงการของยูนิโค นั้นวางไว้ว่า ทุนทั้งหมดจะมาจาก

1. ทุนเรือนหุ้น 8 ล้านบาท
2. ขายหุ้นกับประชาชนทั่วไป 7 ล้านบาท
3. ชัฟฟลายเออร์เครดิต 15 ล้านบาท
4. เงินหมุนเวียนโดยกู้จากแบงก์ 5 ล้านบาท

เงินก้อนแรกนั้นไม่มีปัญหาเพราะสำเร็จรวบรวมพรรคพวกทั้งในและนอกประเทศมาชำระเต็มได้หมดและใช้เป็นทุนดำเนินการเบื้องต้นไปแล้ว รวมถึงการซื้อที่ทำโรงงานที่สระบุรีด้วย

เงินส่วนที่ 3 นั้นเขาก็ได้จากโรงงานเยื่อกระดาษในเยอรมันคืออีเชก้า ซึ่งเที่ยวไล่เที่ยวขอยุ่ยาวนานจนทางนั้นมั่นใจว่าโครงการนี้ไปได้แน่ ก็ยอมลงทุนด้วยหมดทั้ง 15 ล้านบาทเพียงแต่ต้องหาแบงก์การันตีให้ได้

ก็ได้แบงก์กรุงเทพนี่เองเป็นคนการันตีให้

สมศักดิ์ พิทักษ์มงคลกุล
ผู้สร้างฟินคชา ให้เป็นจริง



ส่วนเงินทุนหมุนเวียนนั้นแบ่งก็บอกจะให้ก็ได้ไม่มีปัญหา แต่ต้องหา 7 ล้านเหรียญที่ขายหุ้นภายนอกให้ได้ก่อน เพราะแบ่งก็จะได้อุ่นใจไว้ชั้นหนึ่งแล้ว

สำเร็จทำไมสำเร็จตรงนี้

เขาหาเงินที่จะมาลงหุ้นอีก 7 ล้านเหรียญไม่ได้ทั้ง ๆ ที่มั่นใจว่าไม่มีปัญหา

“ก็พวกโรงงานกระดาษทั้งหลาย

นี่แหละ เขาเคยบอกจะซื้อพอเอาเข้าจริง ๆ แล้วก็ผัดผ่อนไปเรื่อย จาก 7 ล้านผมหาได้แค่ 2 ล้านเท่านั้น โครงการมันก็เลยเลทมาอีก 3 ปีถึงปี 2517 ในขณะที่ผมกำลังขายไม่ได้ คุณสมศักดิ์กับ มร.คามมอดดาก็เข้ามาหาผม เขาก็รู้อย่างที่คุณรู้แหละ เขาก็บอกว่าเขารับผิดชอบเองส่วนที่เหลือ ปี 18 ทั้งปีก็ยังทำไม่ได้จนถึงกลางปี 19 แล้วก็ยังหาไม่ได้ ผมก็บอกว่าเข้าเงินไปแล้ว”

สมศักดิ์ก็เลยขอเอาฟิสซิปลิตีส์ตัดดีของโครงการนี้ไปหาผู้ร่วมทุนต่อ แล้วเขาก็ไปทำสำเร็จโดยที่ไม่ต้องเสียเงินสักบาทหนึ่งในการจ่ายค่าสิทธิหรือผลประโยชน์ให้กับสำเร็จ บุนนาค

นี่คือมูลเหตุที่สมศักดิ์กับพวกตั้งชื่อบริษัทใหม่ของเขาว่า “ฟินคชา พัลฟ์ แอนด์ เพเพอร์” เพราะโครงการนี้เคยล้มเหลวมาแล้วครั้งหนึ่งและเกิดใหม่

ได้เพราะพวกเขานั้นเอง!

แต่สำหรับลูกผู้ชายที่ซื้อสำเร็จ บุนนาค ที่ไม่ใช่คนธุรกิจโดยอาชีพนั้น เขาบอกว่า

“ผมหมดตัวเลขครับ ผมเสียใจมาก ทรัพย์สินส่วนตัวผมมีเท่าไร ผมลงทุนหมด เพราะผมหวังกับโครงการนี้ไว้มาก”

แต่มีความจริงเบื้องหลังเรื่องนี้ อย่างหนึ่งก็คือ ในช่วงที่สมศักดิ์ช่วยวิงวาทให้สำเร็จในครั้งแรกนั้น ฝ่ายสมศักดิ์ตั้งข้อสังเกตไปที่เงินทุนจำนวน 3 ล้านเหรียญที่ลงไปแล้วว่ามากเกินไป อยากให้ทางฝ่ายสำเร็จตัดทอนลงบ้าง ซึ่งถ้าไม่ตัดลงเงินทุนในโครงการนี้ก็จะเป็นส่วนที่เป็นหนี้ของกลุ่มสำเร็จสูงมาก

แต่ทางสำเร็จก็ยืนยันว่าตัดไม่ได้ เพราะทุกบาททุกสตางค์ใช้ไปจริง ๆ “ผมมีตัวเลขยืนยันได้หมด” แต่ทางสมศักดิ์บอก “เขามีก่าใช้จ่ายก่อนการลงทุนส่วนหนึ่งที่ชี้แจงไม่ได้ ซึ่งทำให้สถาบันการเงินเขาไม่สามารถให้กู้ได้”

ผลก็คือโครงการยุบในเดี๋ยวนั้นแล้วเกิดเป็นฟินคชาขึ้นมา

หลังจากนั้นสำเร็จก็หันมาเป็นวิศวกรที่ปรึกษามาจนเกษียณโดยไม่หันไปมองโครงการเยื่อกระดาษอีกเลย

□ □ □ □

ส่วนสมศักดิ์ พิทักษ์มงคลกุลนั้น ไม่มีใครรู้จักเขาก่อนหน้าปี 2522

แต่หลังจากนั้นมา เขาดังเป็นพลูในฐานะของโปรโมเตอร์ โครงการระดับพันล้านที่ปลุกปั้นจนเป็นจริง

เขาเกิดปี 2488 ปีนี้จึงเพิ่ง 41 ยังเพิ่งเริ่มชีวิตการทำงานเท่านั้นเองสำหรับความเชื่อตะวันตก

สมศักดิ์เป็นลูกคนจีนที่เกิดในกรุงเทพมหานคร

การศึกษาสูงสุด เขาเรียนจบบัญชีจากวิทยาลัยเอกชนในกรุงเทพฯ เท่านั้น แต่โชคก็ที่ได้มีโอกาสทำงานกับฝรั่งมาตลอด

เริ่มงานแรกเมื่ออายุ 21 โดยเข้าเป็นเสมียนทำบัญชีให้กับบริษัทพัฒนาแหล่งแร่เอเชีย จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทฝรั่งที่เข้ามาทำเหมืองแร่แมงกานีส ฟลูออไรท์

ทำอยู่ 6 ปี จนกระทั่งได้เป็นหัวหน้าทีมในการเข้าไปสำรวจแหล่งแร่ต่าง ๆ

ต่อมาบริษัทพัฒนาแหล่งแร่เอเชียก็ดึงบริษัทการเงินเข้ามาหาเงินในเมืองไทยอีกสายหนึ่งด้วย เพราะตอนนั้นพรบ.เงินทุนยังไม่มี โดยเป็นตัวแทน

ของบริษัทไอเวอร์ซี่ อินเวสเตอร์ อิน-คอร์เปอร์เรชั่น ซึ่งมีสำนักงานใหญ่อยู่ที่นิวยอร์ก สมศักดิ์ก็ถูกดึงตัวมาเป็นผู้ประสานงานในประเทศให้กับบริษัทการเงินแห่งนี้ด้วย

ไอเวอร์ซี่ฯ เป็นสถาบันการเงินที่ให้กับกิจการสำคัญหลายแห่งใน

ประเทศ เช่น ปูนซีเมนต์ที่มีจอมพลถนอมเป็นประธานกรรมการในขณะนั้น (ล้มไปแล้ว) โรงงานน้ำตาลในเครือของเบงกอลเคมิคอลส์ที่เคยเป็นลูกหนี้ รวมทั้งพวกที่ทำบ้านจัดสรรอย่างหมู่บ้านทวีมิตร ฯลฯ

ช่วงนั้นสมศักดิ์จึงมีโอกาสหา

ประสบการณ์ได้มากทั้งในวงการธุรกิจขนาดใหญ่และระหว่างประเทศ แต่ก็ยังอยู่ในลักษณะของมือปืนอาชีพ จนเจ้านายพอใจส่งไปดูงานและฝึกงานเพิ่มเติมที่สำนักงานสาขาในกรุงลอนดอน ปี 2515-2516 คือช่วงที่เขาใช้ชีวิตอยู่ในต่างประเทศและได้มีโอกาสตระเวน

จากบางปะอินถึงนิวยอร์ก : เส้นทางสายนี้

มีคำกล่าวว่าเป็นนักอุตสาหกรรมนั้นก็เปรียบเหมือนกับการ “อดสาหากรรม” มาใส่ตัวนั่นเอง คุณแล้วก็น่าจะเป็นความจริงอยู่ไม่น้อย โดยเฉพาะสำหรับเมืองไทย

และยังน่าจะได้ใกล้เคียงความจริงเอามากๆ เมื่อมามองเฉพาะอุตสาหกรรมเยื่อกระดาษในบ้านเรา

เพราะถ้านับแต่เป็นแฟลร์ร้ายในหัวใจใครๆ มามากมายเสียเหลือเกิน ตั้งแต่เมื่อ 30 กว่าปีก่อน ที่โครงการส่งเสริมเศรษฐกิจของจอมพล

ผืน ชุมหะวัน กิดตั้งโรงงานกระดาษรวมทั้งทำเยื่อกระดาษเองด้วย ก็อยู่ในช่วงที่อุปัทวการณ์ของเมืองนั้นแหละ

โรงงานนี้อยู่กับกระทรวงอุตสาหกรรม ดังนั้นกระทรวงก็เลยไปว่าจ้างผู้เชี่ยวชาญฝรั่งเศสเข้ามาศึกษา

ดูว่าจะเอาอะไรมาทำเยื่อกระดาษดี คุไปคุมา เห็นไฟเยื่อเยะไปหมด แต่มาคิดดูหากปลูกป่าไผ่ขึ้นมาเพื่อ

ป้อนโรงงาน คงมีปัญหาถูกลักลอบตัดไม่ได้ เผลอๆ จะเจ๊งเอาซะก่อน ก็ไปคุสนทางภาคเหนือ สมัยนั้นการขนส่งก็ยังสาหัสสากรรจ์อยู่ ก็ไม่เอา

แผนกเยื่อ

เหตุผลเพราะไม่มีฟางข้าวมาทำเยื่อ...คุณเชื่อไหม

มันเป็นเรื่องเส้นผมบังภูเขาที่ฝรั่งไม่มีทางรู้ เพราะคันท่านบ้านเรานั้นมันไม่กว้างพอให้รถขนฟางวิ่งได้ ที่สำคัญตอนนั้น เราไม่มีเบลตีสเตชันเลย คือเครื่องอัดฟางข้าวให้เป็นก้อน

สี่เหลี่ยมลูกบาศก์ กว่าจะขนฟางได้สักคันหนึ่ง นี่ต้องใช้แรงงานไม่รู้เท่าไร ใช้รถสิบล้อสัก 2 คันยังไม่รู้หมดหรือเปล่า ยิ่งเป็นเมื่อ 30 ปีก่อนด้วย

เรื่องง่ายก็กลายเป็นยาก...โรงงานบางปะอินก็ตายไปครึ่ง ต้องอิมพอร์ตเยื่อเข้ามาทำกระดาษตั้งแต่นั้นมา

คนที่รับผิดชอบเรื่องนี้ในสมัยนั้นตอนนั้นก็ล้วนปลดเกษียณกันไปคนละ 5 ปี 10 ปีหมดแล้ว ลองไปถามไถ่ดู

ท่านเหล่านั้นก็คงจะหัวเราะไม่ออก ถัดมาก็เรื่องสยามคราฟท์ ผู้สร้างตำนานการผ่าตัดกิจการอันลือชื่อให้กับอมเรศ ศิลาอ่อนและคณะ ที่เข้ามาอ้อมไว้ในฐานะของเครือซิเมนต์ไทยนั่นเอง แต่เบื้องหลังสยามคราฟท์ที่ไม่เคยได้ยื่นใครที่ไหนเล่าให้ฟังก็คือการหลอกลวงกลางเมืองของสยามคราฟท์ในยุคแรก

ที่แม้แต่สำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์เองก็ยังถูกหลอก ก่อนที่ทรัพย์สินฯ จะเข้าถือหุ้นในสยามคราฟท์จนกลายเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ นั่น สยามคราฟท์ที่ต้องการเงิน 160

ล้านบาท ก็เอาโครงการนี้มาให้บริษัทพิจารณา

สมัยนั้นการพิจารณาที่บริษัทต้องผ่านการวิเคราะห์ 3 ด้านด้วยกัน คือ ด้านวิศวกรรม ด้านการตลาด และด้านการเงิน และต้องผ่านทั้ง 3 ด้านถึงจะโอเค ถ้าอันใดอันหนึ่งไม่ผ่านก็จบกัน

เมื่อโปรเจกต์นี้ผ่านมือผู้วิเคราะห์โครงการด้านตลาดและการเงินก็ผ่าน ไปอย่างเรียบร้อย แต่เมื่อผ่านไปถึงด้านวิศวกรรม ผู้วิเคราะห์บอกให้ผ่านไม่ได้

เพราะในแง่เทคนิคนั้น สยามคราฟท์ต้องการทำกระดาษเหนียวต้องใช้เยื่อใยขาว แต่เขาเอาซานอียูมาทำ ซึ่งเป็นเยื่อใยสีน้ำตาล ไม่ได้ ถ้าทำได้จะต้องอิมพอร์ตเยื่อใยขาวเข้ามาผสม ราคาก็ต้องสูงขึ้น ผู้วิเคราะห์แทงลงไปว่า “UNTECHNICALLY SOUND” แถมทำเป็นรีพอร์ตเรียบร้อย โครงการนี้ก็เลยถูก “KILL” ไม่ผ่านบริษัท

และคนที่รีเจ็คโครงการนี้ก็คือคนที่ชื่อ สำเร็จ บุณนาค นั่นเอง

พอดีในช่วงนั้น ทรัพย์สินฯ เข้าไปร่วมทุนด้วย ก็ไม่จำเป็นต้องใช้บริษัท หลังจากนั้นไม่นานสยามคราฟท์ก็ล้ม

และด้วยเหตุที่ปูนซิเมนต์ไทยหลวมตัวถือหุ้นอยู่ด้วย 10% ในฐานะที่เป็นลูกค้ารายใหญ่ที่ซื้อกระดาษคราฟท์จากสยามคราฟท์ที่อยู่ด้วย ก็เลยต้อง

อุตสาหกรรมตลาดคอมมอดิตีส์ทั้งในอังกฤษ อเมริกา และแคนาดา

พอลกลับมาเมืองไทยสมัครก็เลยเสนอขอสมัครให้ตั้งบริษัทเงินทุนขึ้นมาในเมืองไทยเสียเลย เพราะช่วงนั้นกำลังเฟื่องฟูทีเดียว การพิจารณาสินเชื่อต่าง ๆ

จะได้เร็วขึ้นไม่ต้องผ่านไปต่างประเทศ ยังไม่ทันที่การตั้งบริษัทเงินทุนจะเป็นผลก็พอดีมีโครงการของยูไนเต็ดฟัลท์ฟู้ แอนด์เพอร์ฟอมน้อมือเข้ามาเป็นลูกหนี้ของโอเวอร์ซีส์เพื่อให้อายุยืมเงินกู้ต่างประเทศได้อย่างไรเพื่อมารันโครงการนี้ให้สำเร็จ

หลังจากศึกษาโครงการนี้แล้วสมัครก็เกิดความเชื่อมั่นอย่างเต็มเปี่ยมว่าโครงการนี้จะต้องประสบความสำเร็จและเป็นประโยชน์กับประชาชนส่วนใหญ่แน่นอน

ซึ่งทางสำนักงานใหญ่ในต่างประเทศ

มีแต่ความเจ็บปวด

ตกกระไดพลอยโจนไปด้วย ปลุกปล้ำอยู่ร่วม 10 ปี จนเดี๋ยวนี้สยามกราฟท์ก็ถดถอยลงไปหมดแล้ว

อันนี้ก็ต้องยกเครดิตให้ปูนซิเมนต์ไทยไปตามระเบียบ

ในช่วงไล่ๆ กับสยามกราฟท์นี้แหละที่สำเร็จ บุนนาค เช่นโครงการยูไนเต็ด ฟัลท์ฟู้ แอนด์เพอร์ฟอมน้อมือเข้ามาเป็นลูกหนี้ของโอเวอร์ซีส์เพื่อให้อายุยืมเงินกู้ต่างประเทศได้อย่างไรเพื่อมารันโครงการนี้ให้สำเร็จ

หลังจากที่ใช้เวลาสั้นกว่าด้วยตัวเองในฐานะที่เป็นวิศวกรอาชีพอยู่แล้วกว่า 8 ปี

ด้วยความไม่ชัดเจนในแวดวงธุรกิจ โครงการนี้ก็หลุดมาอยู่ในมือของสมัครก็ พัทธ์ชัยมงคลกุล โปรโมเตอร์ที่ไม่มีใครรู้จักเขาและชื่อของสำเร็จ บุนนาค ก็หลุดหายไปจากวงโคจร

สมัครคิดตลาดพอที่จะไม่ลอกโปรเจกต์เก่ามาทั้งคืน และเขาก็สนใจที่จะมุ่งเฉพาะปูนเป็นหลัก ดังนั้นจุดที่ตั้งโรงงานเดิมที่ยูไนเต็ดซื้อที่ไว้ที่สระบุรีก็เลยกลายเป็นที่ขออนุญาต พร้อมทั้งหันไปดึงผู้ใหญ่หลายๆ ระดับลงมาเล่นด้วย จนกลายเป็นโครงการแห่งชาติไป

แต่เมื่อสร้างโครงการนี้สำเร็จและเริ่มทำการผลิต สมัครก็กลายเป็นบุคคลที่ไม่พึงปรารถนาไปเสียแล้ว เมื่อ สมบูรณ์ นันทาภิวัฒน์ ผู้ที่เขาดึงเข้ามาเป็นประธานกรรมการตลอดกาลของฟินิกซ์ฯ มากระชับกับเขาว่าขอให้เขาสละตำแหน่งกรรมการเสีย

ส่วนจะด้วยเหตุผลใดนั้นไม่แจ้งชัดสมัครก็คิดตอนนั้นก็คงรู้อยู่แก่ใจ

แล้วว่าประวัติกำลังซำรอยตัวเอง และตัวเองก็มีเครดิตอยู่แล้วในสายตาของคนภายนอก ด้วยความที่เป็นคนที่ไม่หยุดนิ่งและมองหาสิ่งใหม่ๆ ทำอยู่เสมอ

เขาก็เดินออกมาจากฟินิกซ์ฯ ด้วยดี แม้ว่าจะมีคนเข้าใจอีกเป็นอันมากว่าเขาอยู่ร่วมกับฟินิกซ์ฯ ก็ตาม แล้วจู่ๆ ก็มีข่าวว่าเขาทำ

โครงการบางกอกนิวสปริงส์ คอมเพล็กซ์เพื่อผลิตเอ็กกระดานและทำกระดานหนังสือพิมพ์ ขึ้นมาอีกโครงการหนึ่งหลายคนมองว่าเขากำลังจะสร้างนิวสปริงส์ขึ้นมาเป็นคู่แข่งของฟินิกซ์ฯ แต่เขายืนยันว่า เป็นเพราะเขาหมดภาระจากการเป็นโปรโมเตอร์ให้กับฟินิกซ์ฯ แล้ว และโครงการใหม่นี้ก็ไม่ได้เป็นคู่แข่งอะไรกับฟินิกซ์ฯ เพราะเป็นตลาดคนละตลาดกัน

ซึ่งเขาในฐานะโปรโมเตอร์ก็อยากจะทำขึ้นมาอีกโครงการหนึ่ง เพราะเห็นว่ามันจะเป็นประโยชน์กับประเทศชาติอย่างมหาศาลเช่นกัน

แล้วโครงการ 3.5 พันล้านก็เริ่มขึ้นเมื่อปี 2524

แล้วสมัครก็ออกหาผู้ร่วมทุนและทำการลอบบี้ใครต่อใคร เหมือนกับที่เขาทำกับโครงการฟินิกซ์ฯ โดยอาศัยเส้นสายที่เขาเคยสมัยเริ่มทำโครงการฟินิกซ์ฯ ใหม่ ๆ

แต่คราวนี้มันไม่ใช่งานอย่างที่คิดเสียแล้ว เพราะขณะที่นิวสปริงส์กำลัง

เริ่มนั้น ฟินิกซ์ฯ ก็พุ่มไปเสียก่อน กลุ่มธนาคารไทยเองก็เริ่มมองสมัครด้วยสายตาที่ไม่ค่อยเชื่อถือมากนัก (อาจมีบางคนมองอย่างไม่เชื่อถือมาตั้งแต่ต้นแล้วก็ได้)

เริ่มตั้งแต่กลุ่มผู้ร่วมดำเนินงานซึ่งก็มีบริษัทวิศโคส คอนซัลติง ร่วมด้วย อันเป็นผู้ถือหุ้นและผู้เชี่ยวชาญด้านเทคนิคกระดานของฟินิกซ์ฯ แล่นั่นเองก็เริ่มไม่ไว้วางใจแล้ว

ต่อมาก็เรื่องของวัตถุดิบซึ่งจะต้องใช้ไม้สนจากป่าสัมปทาน ซึ่งงานป่าไม้เป็นงานที่จะต้องเกี่ยวข้องกับอิทธิพลท้องถิ่นและประสบการณ์สูงมาก รวมทั้งยังมีต้นทุนแอบแฝงอีกมากด้วย ซึ่งทำทนายต่อฝีมือทีมบริหารของนิวสปริงส์มากทีเดียว

รวมถึงเรื่องตลาดซึ่งผู้ซื้ออยู่ในประเทศทั้งหมด ซึ่งก็ยังไม่มีความมั่นใจในผลผลิตที่นิวสปริงส์ทำได้ว่าจะสู้ของเมืองนอกได้ และในราคาที่เท่ากันหรือต่ำกว่าด้วย

ซึ่งทราบโดยที่ดังกลุ่มผู้เข้ามาเป็นผู้ถือหุ้นไม่ได้ โครงการนี้ก็เลยเกิดได้ยากเต็มที่

ในที่สุดก็ล้มพับไปจริงๆ

“ต่อไปนี่คงไม่มีใครกล้าเล่นกับโครงการเอ็กกระดานอีกแล้วละ จนกว่าฟินิกซ์ฯ จะ SETTLE ได้เมื่อไรนั่นแหละค่อยมาพูดกัน” คนที่คลุกคลีกับเอ็กกระดานมากที่สุดคนหนึ่งของเมืองไทยรำพึงกับ “ผู้จัดการ”

GTE



ผ่านเลือกลงโฆษณาใน “สมุดธุรกิจ ชั้นเยี่ยมของเมืองไทย” แล้วหรือยัง?

นักธุรกิจ
ที่ประสบความสำเร็จ
ทั่วโลกหลายล้านคน
เลือกลงโฆษณาใน
“เยลโล่ เพจเจส”
ของ จีทีอี



บริษัท จีทีอี ไคเรคตอรีส์คอร์ปอเรชั่น แห่งสหรัฐอเมริกา ผู้จัดพิมพ์
“เยลโล่ เพจเจส” ชั้นนำของโลก คือผู้ถือหุ่นรายใหญ่ของ
บริษัท เยนราล เทเลโฟน ไคเรคตอรีส์ คัมปะนี (ประเทศไทย) จำกัด
ซึ่งเป็นผู้ดำเนินการจัดพิมพ์สมุดธุรกิจ “เยลโล่ เพจเจส”
ที่ถูกต้องและเป็นที่ยอมรับในประเทศไทย

- สมุดธุรกิจมาตรฐานโลกสำหรับเขตนครหลวงและภูมิภาค
- จัดพิมพ์ตามกำหนดเวลา
- แจกจ่ายฟรีอย่างทั่วถึง
- ด้วยความชำนาญและประสบการณ์ระดับโลก

**ด้วยเหตุนี้สมุด “เยลโล่ เพจเจส” ของ จีทีอี
จึงเป็น “สมุดธุรกิจชั้นเยี่ยมของเมืองไทย”**

หมายเหตุ สมุดธุรกิจ “เยลโล่ เพจเจส” เป็นสมุดอิสระ ไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับ ใดๆ ทั้งสิ้น
กับการโทรศัพทแห่งประเทศไทย หรือ สมุดรายนามผู้ใช้โทรศัพท์ ขององค์การโทรศัพท์ฯ

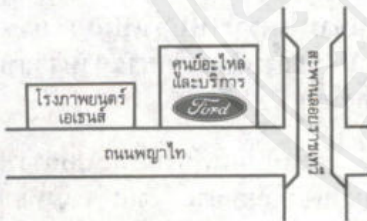


GTE

บริษัท เยนราล เทเลโฟน ไคเรคตอรีส์ คัมปะนี (ประเทศไทย) จำกัด

518/4 ดิกลีริณี ถนนเพลินจิต กรุงเทพฯ 10500 โทร. 252-4150

ศูนย์บริการใหญ่ของ ฟอर्ड ยุคใหม่ พร้อมแล้ว!



เปิดบริการจันทร์-ศุกร์ 8.00-18.00 น. วันเสาร์ 8.00-13.00 น.

ศูนย์บริการใหญ่ของ ฟอर्ड ยุคใหม่ โดยบริษัท
นิวเอรา จำกัด เปิดบริการแล้ว ด้วยเครื่องมือ
ทันสมัยและช่างผู้ชำนาญ ในการตรวจซ่อมบำรุง
รถฟอर्डทุกวัน ซึ่งท่านเหล่านี้ได้รับการฝึกอบรม
อย่างใกล้ชิดโดยวิศวกรจากบริษัท ฟอर्डโปรดักส์
ประเทศออสเตรเลีย

นอกจากนี้ศูนย์บริการใหญ่ของฟอर्डแห่งนี้
ยังเป็นศูนย์ฝึกอบรมช่างทั่วประเทศ และศูนย์อะไหล่
ใหญ่ของฟอर्डอีกด้วย



ลองสัมผัส ฟอर्डยุคใหม่ สักครั้ง!



บริษัท นิวเอรา จำกัด ผู้แทนจำหน่ายและผู้ให้บริการในประเทศไทย สำนักงานใหญ่: 117/2 ถนนพญาไท กรุงเทพมหานคร 10500 โทร. 010-88801, 010-81506-7, 010-81511-5

สาขารวมศูนย์บริการลูกค้า: 29/10-11 ถนนพญาไท กรุงเทพมหานคร 10500 โทร. 2111500, 2110377, 2111308, 2113021

รับบริการจากศูนย์บริการใหญ่และศูนย์บริการอื่น ๆ ของฟอर्डได้ตามที่ผู้ติดต่อไป ศูนย์บริการใหญ่ เปิดบริการจันทร์-ศุกร์ 8.00-18.00 น. วันเสาร์ 8.00-13.00 น. 75 ถนนพญาไท (เคยโรงพยาบาลเอเรนท์ประมาณ 50 ม.) กทม. โทร. 252-2555 251-5333
กรุงเทพฯ 251-2780 กรุงเทพฯ ไทยยามานด์ โทร. 215-7894 215-0667-9 พาราไดซ์ไฮด์ โทร. 233-1688 234-5021-9 ต่อ 117 วิทยุทองกลางการ โทร. 514-0235 ปาร์ก-นากอก การ โทร. 277-0506 277-3776 เซฟ แอนด์ เซฟท์ การ โทร. 467-1504 467-1502
ยานยนต์ นครบุรี โทร. 588-4806 ตลาดดาว เอกฉัตรอินเตอร์ โทร. 036-266645 ศูนย์สามัคคี นครปฐม โทร. 034-241071 241031 241051 บุญยศักดิ์การช่าง ราชบุรี โทร. 032-337419 338167 บ้านแจ้ง สิงห์บุรี โทร. 036-511154 ห้างกิตติไพบูลย์ นครสวรรค์
โทร. 039-3111584 ผู้ให้บริการช่าง จันทบุรี ตลาดพนัส ตู้ช่างแดง ลำปาง จักรวรรพานิษฐ์ เชียงราย โทร. 054-311715 คาร์เนกซ์เชนเดอร์ เชียงใหม่ โทร. 053-212393 222319 น่านพจน์ศิริพรเตดิ่ง จำกัด น่าน โทร. 054-710520 710195 710021
เจริญรักษ์ สุพรรณบุรี โทร. 055-411167 พิชญโลกฟอर्ड พิษณุโลก โทร. 055-254724 เชียงใหม่ฟอर्ड เชียงใหม่ โทร. 053-245567 242640 ตลาดใต้ ปราณิยณ์บริการ ชุมพร โทร. 077-511231 ภูพานิษฐ์ หนอง โทร. 077-511231 พรดิชัยการช่าง กุกัก โทร. 076-211112
คอมพิวเตอร์ ตรัง โทร. 075-219545 ผู้ประสาน นครศรีธรรมราช โทร. 075-356566 อุ้งรียนต์ นครศรีธรรมราช สยามเมืองรถ พาใหญ่ โทร. 074-233100 231892 246297 แกรนด์ อาโต้ เทคคิง บิดลำนี โทร. 073-349344 349151 ตลาดตะวันออกขอนแก่น
หนองคายชัย ชัยภูมิ โทร. 044-811485 เค เทคคิง จำกัด นครราชสีมา โทร. 044-254196 241259 ผู้ฝึกสอนเชอร์วิค นครราชสีมา มนต์ชัยยนต์ บุรีรัมย์ ประมวลผลอุบล อุบลราชธานี โทร. 045-255489 เมืองขอนแก่นร้อยเอ็ด ร้อยเอ็ด โทร. 043-511943 511936



สมศักดิ์ พิทักษ์มงคลกุลกับภรรยา ในวันที่พินิจกลายเป็นอดีตของคนทั้ง 2 ไปแล้ว

สำเร็จ บุนนาค กับพิสชิบิลิตี สดุดีของโครงการยูไนเต็ดฯ

เทศกัส่งตัวแทนมาศึกษาเรื่องนี้ ทุกจุดไม่มีปัญหา可言แต่เรื่องเงินทุนที่ใช้ไปก่อนการลงทุนจำนวน 60 ล้านบาทเท่านั้นที่เขาอ้างว่าเมื่อเสร็จแล้วจะได้ก็ไม่สามารถให้กู้ได้

สมศักดิ์คืนโปรเจกต์กลับไปไม่นานทางกลุ่มสำเร็จ บุนนาค ก็หมดสายพานสมศักดิ์ก็กลับไปขอมาทำอีกครั้งหนึ่ง

สมศักดิ์บอกว่าเป็นเพราะทุกฝ่ายเห็นด้วยกับโครงการนี้อยู่แล้ว เพียงแต่ติดเรื่องเงิน 60 ล้านบาทเท่านั้นเอง พอสมศักดิ์ยื่นขอส่งเสริมเข้าไปใหม่ บีโอไอก็อนุมัติทันที (ก่อนหน้านี้มันได้ถอนบัตรส่งเสริมของบริษัทยูไนเต็ดฯไปแล้ว)

คราวนี้ก็เป็นหน้าที่ของสมศักดิ์ที่จะต้องตั้งบริษัทและดึงใครต่อใครเข้ามาร่วมให้โครงการนี้ไปได้ อาศัยว่าเขามีความสัมพันธ์กับต่างประเทศอยู่แล้ว

ผู้ก่อการในตอนเริ่มแรกของเขายังมี ดร.คามมิตตาทาเป็นกรรมการผู้จัดการ

โอเวอร์ซี และน้องชายของคามมิตตาร่วมอยู่ด้วย

และอีกคนหนึ่งที่กำลังกลายเป็นตัวจักรสำคัญก็คือ มร.เดวิดสัน ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านการบริหารการเงินจากบริษัทอโอดีซีที่สำนักงานใหญ่ในลอนดอนส่งมาศึกษาโครงการนั่นเอง

ปัจจุบัน มร.เดวิดสัน (อายุ 51 ปี) เป็นกรรมการผู้จัดการของฟินิกซ์ พัลฟ์ แอนด์ เพเพอร์

เดวิดสันมีบทบาทสำคัญในการดึงผู้ถือหุ้นจากต่างประเทศเข้ามาโดยเฉพาะกลุ่มอโอดีซี (เอเชีย) ที่ถือหุ้นอยู่ในปัจจุบันประมาณ 25% ก็เป็นบริษัทที่เดวิดสันเป็นกรรมการผู้จัดการและเป็นสาขาของอโอดีซีที่เป็นบริษัทแม่

รวมถึงบริษัทวิสโคส คอนซัลตัง จำกัด ที่ถือหุ้นอยู่ถึง 12.4% ซึ่งเป็นคนที่รับผิดชอบด้านเทคนิคการผลิตและที่ปรึกษาด้านนี้ไปในตัวในฐานะที่เป็นผู้เชี่ยวชาญด้านเยื่อกระดาษที่มีชื่อเสียงมาก่อนของออสเตรเลีย

ส่วนบัลลาเปอร์ซึ่งเป็นเครือข่ายของกลุ่มอุตสาหกรรมทาร์ปาร์อันเป็นกลุ่มอุตสาหกรรมใหญ่เป็นอันดับ 3 ของอินเดียนั้น ก็เข้าร่วมโครงการนี้ตั้งแต่ยังเป็นโครงการยูไนเต็ดฯ ซึ่งสมศักดิ์ดึงเข้ามาเพราะเห็นว่าเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านกระดาษและเยื่อกระดาษรายหนึ่งของโลก

“อินเดียนี่ต้องยอมรับอย่างหนึ่งเขาเป็นชาติที่ยากจน ดังนั้นเขาจึงพยายามใช้ทุกอย่างมาทำเป็นเยื่อกระดาษให้ได้ เทคโนโลยีด้านนี้จึงไปไกลกว่าที่อื่น แม้แต่เศษผ้าที่เรียกว่า COTTON RAT เขายังเอามาทำเยื่อกระดาษได้เลย จึงไม่แปลกถ้าหากบัลลาเปอร์จะเข้าร่วมทุนในโครงการเยื่อกระดาษในเมืองไทย” วิศวกรจากอินเดียนคนหนึ่งเล่าให้เราฟัง

ตอนนี้บีโอไอก็มีแล้ว บรรษัทที่สนใจจะให้กู้ ต่างประเทศก็พร้อมจะร่วมลงทุน โดยการขายเครื่องจักรให้แล้วเปลี่ยนเป็นสินเชื่อหรือไม่ก็หุ้น

โกด้าเบลนด์ สัญลักษณ์ของผู้มีรสนิยม



พิกิพิกินด้วยด
จากเมล็ดกาแฟพันธุ์ดีตัดเป็นพิเศษ
ผลิตกันที่จากประเทศสวิตเซอร์แลนด์

กาแฟสำเร็จรูปตรา

เนสกาแฟ โกด้า



สมบูรณ์ นันทากวิวัฒน์ นายเบงกที่เล่นแต่โครงการยักษ์ (ในห้องทำงานที่เบงกแหลมทอง)

จะติดอยู่อย่างเดียวก็คือคนที่ค้าประกันหนี้เงินกู้ทั้งโครงการซึ่งมีวงเงินนับพันล้าน

นั่นก็คือเบงกพาณิชย์ไทย แต่เบงกไทยเองก็ยังไม่ได้สนใจโครงการนี้เท่าไร เพราะขณะนั้นยังมีโครงการผลิตเอื้อกระดาษจากไม้ไผ่เกิดขึ้นพร้อม ๆ กันอยู่ด้วย และดูเบงกไทยจะเอนเอียงไปทางนั้นมากกว่าเพราะเป็นโครงการที่มีผู้ลงทุนมีนามสกุลน่าเชื่อถืออย่าง ศรีเพ็ญ หึง บุณศิริ หรือ เตชะไพฑูรย์

แก่นามสกุลก็กินขาดแล้ว แล้วสมศักดิ์เป็นใครมาจากไหน ก็ไม่มีใครรู้จัก แล้วใครจะสนใจให้กู้ละ ทางเดียวที่นายสมศักดิ์จะทำได้ก็คือ เมื่อเขาไม่รู้จักก็ต้องทำให้เขารู้จักและยอมรับให้ได้

แผนการ “โครงการแห่งชาติ” จึงเกิดขึ้น

ด้วยความร่วมมือและแรงผลักดันสำคัญของคนที่ชื่อ สมบูรณ์ นันทากวิวัฒน์นั่นเอง

□ □ □ □

สมบูรณ์ นันทากวิวัฒน์ นั้นผู้อ่าน “ผู้จัดการ” คงรู้จักกันดีแล้ว เพราะเราพูดถึงเขาไว้ในหลายที่หลายฉบับเต็มที

แต่ด้านหนึ่งที่น่าสนใจของคนชื่อ สมบูรณ์ นันทากวิวัฒน์ ก็คือการทำเขามีพื้นฐานด้านวิศวกรรม เพราะจบวิศวกรรม

เขามีความฝันที่อยากจะเห็นอุตสาหกรรมใหญ่ ๆ เกิดขึ้นในบ้านเมืองนี้มาก ๆ

ไม่ใช่ฝันอย่างเดียว เขาร่วมลงมือทำด้วยและหลาย ๆ โครงการที่เขาออกนำหน้าทีเดียว แม้ว่าจะมีเสียงคัดค้านจากเพื่อนร่วมอาชีพเบงกขนาดไหนก็ตาม

เช่นเดียวกับโครงการฟิสิกซ์

เบงกแหลมทองที่เขาเป็นกรรมการผู้จัดการใหญ่อยู่เป็นเบงกเดียวที่เข้าร่วมลงทุนด้วย 3 ล้านบาทในตอนเริ่มต้น แถมยังดึงสมัครพรรคพวกลูกหลานของสมบูรณ์เองมาลงถือหุ้นในฟิสิกซ์ด้วยประมาณได้ว่าไม่ต่ำกว่าครึ่งหนึ่งของผู้

ถือหุ้นไทยรายชื่อนั้น (ประมาณ 10% ของทุนจดทะเบียน 500 ล้าน) เป็นหุ้นที่สมบูรณ์และพรรคพวกถือเอาไว้ทั้งสิ้น

สมศักดิ์โชคดียี่สิบกว่ากับสมบูรณ์ เพราะสมบูรณ์ช่วยเหลือในหลายสิ่งหลายอย่างโดยเฉพาะในเรื่องการเข้าหาผู้ใหญ่ข้างบน ๆ

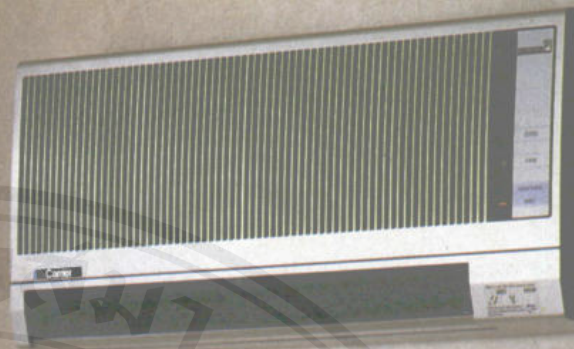
สมศักดิ์มารู้จักสมบูรณ์จริง ๆ ก็ตอนที่สมศักดิ์ไปขอกู้จากบริษัทซึ่งตอนนั้นมีธีระ ศิวะจิตต์เป็นรองผู้จัดการ และมีอาจารย์วารี พงษ์เวช (เสียชีวิตแล้ว) เป็นกรรมการและผู้จัดการทั่วไป

ธีระแนะนำให้สมศักดิ์รู้จักสมบูรณ์แล้วยังขอให้สมบูรณ์ช่วยพิจารณาโครงการนี้ให้ด้วย

สมบูรณ์นั้นชอบเล่นของใหญ่ ๆ อยู่แล้ว แถมโครงการนี้ยังช่วยเกษตรกรจำนวนมากได้อีก ตอนนั้นก็เป็นกรรมการของบริษัทผลิตกระดาษหนังสือพิมพ์อยู่ด้วย (ล้มไปแล้ว) สมบูรณ์ก็เลยช่วยพูดให้กับนายกษานันท์ กรัยวิเชียร ให้เห็นประโยชน์ของโครงการนี้

แคเรียร์ ฮิลวอร์ สตาร์-นู

สรรค์สร้างเพื่อเป็นหนึ่ง



แคเรียร์ ฮิลวอร์ สตาร์-นู

เพียวบางหรือสง่าเป็นหนึ่ง
กระจายไอเย็นด้วยระบบ
ไมโครคอมพิวเตอร์
พร้อมความสะดวกสบาย
ด้วยรีโมท คอนโทรล
ปรับอุณหภูมิ
ตั้งเวลาเปิด-ปิดอัตโนมัติ
คงความทนคุ้มค่า...
สมเอกลักษณ์แคเรียร์

เชิญสอบถามรายละเอียดที่
บริษัท กริม-แคเรียร์ จำกัด
โทร. 252-8722-5
หรือที่ผู้แทนจำหน่ายแคเรียร์ใกล้บ้านท่าน

Carrier

เครื่องปรับอากาศแคเรียร์

น้ำยาการรองเท้าน้ำยา

โซเม่

ทาครึ่งเดียว...
มันวับ...ไม่ต้องขัด

โซเม่ โดยโคลัมบัส ประเทศญี่ปุ่น

โซเม่...น้ำยาการรองเท้าน้ำยาสูตรพิเศษจากโคลัมบัส
ประเทศญี่ปุ่น ทาครึ่งเดียว...มันวับ...จับตา
ใช้งานง่าย ไม่ต้องขัด ไม่เลอะเทอะเหมือนยาขัด
รองเท้า และยังช่วยรักษาเครื่องหนัง
ทำให้รองเท้าดูใหม่เสมอ

โซเม่ มี 4 สีให้เลือก ดำ น้ำตาล
น้ำตาลเข้ม และสีธรรมชาติ



CHOMEI
LIQUID SHOE POLISH

FROM
COLUMBUS
JAPAN



พล.อ.เกรียงศักดิ์ ชมะนันทน์ ผู้เปิดไฟ เชี่ยวให้ฟินิกซ์ฯ เดินหน้า

นายกษานันท์ก็อนุมัติโครงการนี้ โดยมีหลักการว่ารัฐบาลจะร่วมถือหุ้นในโครงการนี้ด้วยในนามของรัฐบาลไทย แต่ยังไม่ทันจะทำอะไร รัฐบาลหอยก็ตกกระป๋องไปเสียก่อน

สมบุรณ์ต้องมาช่วยดันต่อในสมัยนายกเกรียงศักดิ์ จนกระทั่งพลเอกเกรียงศักดิ์เห็นด้วยก็เลยขอร้องให้ธนาคารพาณิชย์ไทยทุกแห่งเข้าช่วยเหลือค่าประกันหนี้ให้กับโครงการนี้เพราะถือเป็นโครงการแห่งชาติไปแล้วโดยผ่านทางบัญชี ไรเจนเสดเดอร์ ซึ่งเป็นประธานสมาคมธนาคารไทยในขณะนั้น

พร้อม ๆ กับที่รัฐบาลไทยต้องจัดสรรงบประมาณจ่ายค่าหุ้นไป 35 ล้านบาท ไม่รวมของบรรษัทที่ลงทุนไปด้วยอีก 30 ล้านบาท

ดูเอาละว่าจะมีโปรเจกต์ของเอกชนรายไหนทำได้ขนาดนี้บ้าง

นอกจากนี้สมบุรณ์ยังมีคุณูปการต่อฟินิกซ์ฯตลอดมาในฐานะประธานกรรมการตลอดกาลเพราะกลุ่มผู้ถือหุ้น

ต่างชาติเองก็ยังเห็นว่าสมบุรณ์จะเป็นเกราะคุ้มกันและเป็นกันชนได้อย่างดีระหว่างฝ่ายจัดการกับกลุ่มเจ้าหนี้

สมบุรณ์เองก็ต้องแสดงความรับผิดชอบกับโครงการนี้อย่างเต็มที่เหมือนกัน เพราะตัวเองด้าลึกลงมามากแล้วทั้งในแง่เป็นหุ้นส่วนและเป็นเจ้าหนี้

แต่เมื่อมองภาระของฟินิกซ์ฯข้างหน้า ก็ดูน่าหนักใจแทนสมบุรณ์ไม่น้อยทีเดียว

□ □ □ □

แผนซบชีวิตฟินิกซ์ฯ (ครั้งสุดท้าย?)

“...การดำเนินการตามแผนการสนับสนุนทางการเงินทั้งหมดนี้จะส่งเสริมให้ต้นทุนการผลิตเชื้อกระดาษของบริษัทลดต่ำลงจากปัจจุบันอย่างมาก ซึ่งจะทำให้ฐานะการเงินของบริษัทถึงจุดคุ้มทุนหรือ BREAK EVEN POINT เป็นครั้งแรกในปีนี้ และเมื่อเศรษฐกิจของ

โลกใกล้กระเดื่องขึ้นแล้ว ตลาดเชื้อกระดาษทั้งในและต่างประเทศก็ย่อมจะดีขึ้นด้วย ซึ่งหากเป็นเช่นนั้นก็จะส่งผลให้บริษัทสามารถมีกำไรได้จากธุรกิจเชื้อกระดาษในอนาคตอันใกล้”

นี่คือคำแถลงของนายฮอร์จ ไรเซอร์ เดวิส กรรมการผู้จัดการที่รายงานต่อที่ประชุมใหญ่ผู้ถือหุ้นบริษัทฟินิกซ์ พัลป์ แอนด์ เพเพอร์ จำกัด เมื่อปลายวันที่ 30 มกราคม 2529 ที่โรงแรมบางกอกฮิลตันฯ ด้วยความหวังว่าวิธีการที่กำลังดำเนินการอยู่จะช่วยผ่อนคลายภาวะวิกฤตของโรงงานผลิตเชื้อกระดาษขนาดใหญ่ที่สุดของไทยเอาไว้ได้

“ภาวะวิกฤต” ที่ว่าก็คือการที่บริษัทแห่งนี้ต้องประสบภาวะขาดทุนสะสมถึง 78.8 ล้านบาท ไม่รวมตัวเลขขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนเมื่อคราวปรับค่าเงินบาทอีก 292.9 ล้านบาท ในขณะที่มีทุนเรือนหุ้นเพียง 552.5 ล้านบาทเท่านั้น (ณ 30 ก.ย. 28 ซึ่งเป็นวันปิดงบฯ ประจำปีของบริษัทนี้)



อาบอบนวด ในขอนแก่นที่ได้รับผลประโยชน์เป็นกอบเป็นกำเพียงอย่างเดียว จากการมีโรงงานเยื่อกระดาษขึ้นมา

และเมื่อมาดูถึงหนี้สินหมุนเวียนที่มีมากกว่าสินทรัพย์หมุนเวียนถึง 723.3 ล้านบาท แล้วใครที่อ่านงบดุลเป็นก็งออดหนักใจไปกับสถานะของกิจการนี้ไม่ได้ นี่ยังมีพักต้องพูดถึงหนี้สินรวมทั้งระยะสั้นและยาวที่มีอยู่ทั้งหมด 2,600 กว่าล้านบาท แนนอนสูงกว่าสินทรัพย์รวมถึง 458 ล้านบาท เรียกว่าขายโรงงานทิ้งวันนี้ก็ยังล้างหนี้ได้ไม่หมด ซึ่งก็ต้องเป็นกรณีที่ขายแล้วมีคนซื้อด้วย!

มูลค่าตามบัญชีของหุ้นฟินิกซ์ฯ ก็คงคิดลบ ยกให้ใครฟรี ๆ ก็ยังไม่มีใครเอา

ส่วน “วิธีการ” ที่พูดถึงข้างต้นนั้นก็คือการพยายามฟื้นกิจการที่เพียบหนักนั้ให้ยืนอยู่ได้ จะด้วยเหตุใดก็ตามแต่ ซึ่งในที่ประชุมผู้ถือหุ้นครั้งล่าสุดที่มีสมบุรณ์ นันทาภิวัฒน์ เป็นประธานในที่ประชุมและในฐานะประธานกรรมการตลอดกาลของฟินิกซ์ฯ ก็ตั้งความหวังอันสูงส่งว่า

...จะดำเนินการเพิ่มทุนจากเดิม 800 ล้านบาท เป็น 1,200 ล้านบาท (ทั้งๆ ที่ทุนจดทะเบียนเดิมก็ยังเพิ่มให้ถึง 800

ล้านบาทไม่ได้เสียที่ทั้งที่มีมติดอกมาแล้วตั้ง 8 ปี) แต่จริง ๆ คณะกรรมการของฟินิกซ์ฯเองก็หวังเพียงจะเพิ่มจาก 552 ล้านให้เป็น 900 ล้านได้ก็พอใจแล้ว

...จะต้องปรับปรุงระยะเวลาการใช้หนี้กับต่างประเทศให้ยืดออกไป รวมทั้งการลดอัตราดอกเบี้ยสำหรับเงินทุนหมุนเวียนที่กู้จากแบงก์ในประเทศด้วย ...การแปลงหนี้บางส่วนมาเป็นหุ้นเพื่อลดภาระด้านดอกเบี้ยและเป็นการลดต้นทุนการผลิตไปในตัว

ถ้าทำได้ตามนี้คณะกรรมการและฝ่ายจัดการของฟินิกซ์ฯ ก็มั่นใจเหลือเกินว่าจะสามารถเคลียร์หนี้สินได้และก็เริ่มมีกำไร สมบุรณ์ นันทาภิวัฒน์บอกว่าขอเวลาแค่ปีครึ่งเท่านั้นเองถ้าทุกอย่างเป็นไปตามแผนฟินิกซ์ฯก็เป็นไทแก่ตัวเองแล้ว

ก็ต้องนับว่าสมบุรณ์ นันทาภิวัฒน์เป็นคนที่มีมองโลกในแง่ดีอย่างมาก ๆ!

แต่สิ่งทั้งหลาย ๆ คนกังวลกันอยู่เวลานี้ก็คือ มันจะเป็นไปตามแผนได้ยังไง? ในเมื่อปัญหาของฟินิกซ์ฯนั้นมันไม่ได้เป็นโจทย์แบบคณิตศาสตร์ ที่

จะสามารถแก้ปัญหาก็เป็นเปลาะ ๆ แล้วก็ได้คำตอบหรือผลลัพธ์อย่างที่อยากจะให้เป็นได้ด้วยการกำหนดค่าตัวแปรต่างๆ ขึ้นมา เช่นการเพิ่มทุน หรือการลดอัตราดอกเบี้ย หรือการเอาหนี้เข้ามาเป็นหุ้น!

เพราะวิธีการแก้ปัญหาก็ฟินิกซ์ฯกำลังทำอยู่นั้น หากผู้ถือหุ้นและเจ้าหน้าที่ทุกรายยินยอมรับเงื่อนไขและปฏิบัติตามมันก็อาจเป็นไปได้ในการฟื้นกิจการ (แต่ก็มีการแย้งว่าไม่มีทางเป็นไปได้เหมือนกัน -ดูการวิเคราะห์ต้นทุนกับราคาขายประกอบ)

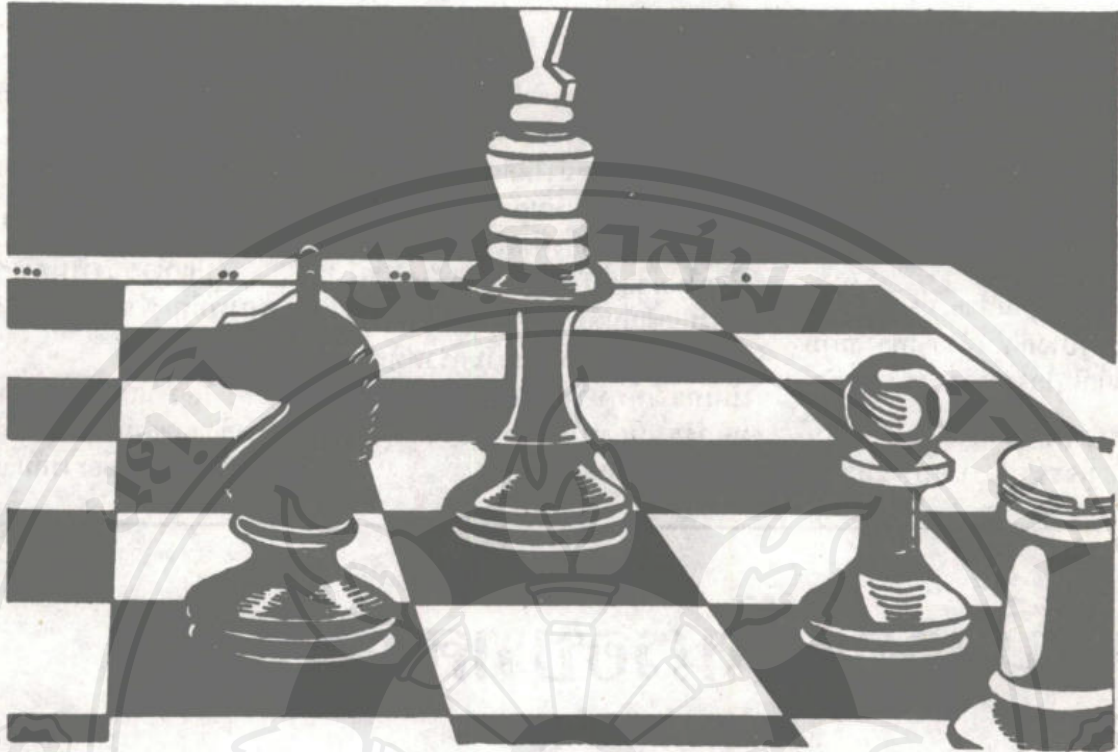
แต่หากผู้ถือหุ้นและเจ้าหน้าที่ทุกรายไม่เล่นด้วย สถานะของบริษัทนั้นก็น่าเป็นห่วงเอามาก ๆ ที่เดียว

และจริง ๆ แล้วมันก็มีแนวโน้มว่าจะเป็นเช่นนั้นเสียด้วย

แม้ว่าจะมีผู้ใหญ่ทั้งที่แก่มากและแก่น้อยหลายคนจะคอยลุ้นไม่ให้เกิดขึ้นก็ตาม

□ □ □ □

ถึงตาคุณเดินแล้วล่ะ!



หมากรุกเป็นเกมสันทนาการที่สนุก ใช้สมอง ไหวพริบ รวมทั้งการคาดการณ์ล่วงหน้า การเล่นหมากรุกนอกจากเป็นการพักผ่อนแล้วยังเป็นการฝึกฝนปฏิภาณและขันติสมาธิอย่างดีที่สุด

คุณเล่นหมากรุกเป็นหรือเปล่า?

ถึงคุณจะเล่นหมากรุกไม่เป็น แต่ชีวิตประจำวันของคุณตั้งแต่ตื่นนอนไปจนคุณเข้าสู่วันจันทร์ ก็คือเกมสันทนาการเหมือนกัน

คุณพร้อมหรือเปล่าที่จะเล่นเกมสันทนาการ

ในชีวิตจริง!

ชีวิตจริงของคุณคือชีวิตการทำงาน เพราะชีวิตส่วนตัวนั้นจะเป็นผลมาจากชีวิตการทำงาน

ความสำเร็จของแต่ละคนก็ไม่เท่ากัน เพราะความรับผิดชอบกับหน้าที่การงานที่ต่างกัน

คุณมีองค์ประกอบที่จะช่วยให้คุณประสบความสำเร็จหรือเปล่า?

ความสำเร็จบางคนได้มาเพราะโชคช่วย

บางคนได้มาเพราะการอุปถัมภ์คำชู

แต่บางคนได้มาเพราะความรู้ความสามารถ

ความรู้ความสามารถคือสิ่งจริงยั่งยืน

โชคบางครั้งก็นานๆ จะมาที่

การอุปถัมภ์คำชูก็มีอายุขัยและอำนาจบารมี ผู้อุปถัมภ์เป็นข้อจำกัด

แต่ความรู้ความสามารถกลับเป็นสัจธรรมของความก้าวหน้า

อย่าลืมนำความสามารถเป็นสิ่งที่มีค่ากับตัว ความรู้เป็นสิ่งที่ต้องฝึกหา

ผู้จัดการ

สำหรับคนที่ต้องการฝึกหาความรู้

ถ้าใครเอาเศษของฟินิกซ์ไปถาม
อมเรศ สีลาอ่อน ก็คงจะได้รับคำตอบ
ในทำนองว่า การเกิดของฟินิกซ์และ
ปัญหาของฟินิกซ์มันช่างคล้ายคลึงกับ
สยามกราฟที่เสียเหลือเกิน

นับตั้งแต่เริ่มต้นด้วยโปรเจกต์สวย
หรู ซึ่งฝ่ายรัฐบาลก็เห็นด้วย เพียงสยาม
กราฟที่ไม่ได้เป็นโครงการแห่งชาติเท่านั้น

พอสร้างเสร็จได้ไม่ถึงปี ก็ทุน
หมดจนต้องเจรจาประนอมหนี้แล้ว

หาทางกู้เงินมาอุดหนุนเพิ่ม ขึ้น เป็นการขาย
ผ้าเอาหน้ารอดครั้งแรก

แต่พอผ่านมาได้ก็ไม่นาน ภาวะ
การขาดทุนก็เพิ่มทบตัวเข้าไปอีกเพราะ
ความล้มเหลวของฝ่ายจัดการ จนต้อง
เรียกให้ผู้ถือหุ้นใหญ่และลูกค้ารายใหญ่
อย่างปูนซีเมนต์ไทยเข้ามาช่วยแก้สถานะ-
การณ์ จนทำให้เคสสยามกราฟที่กลายเป็น
กรณีศึกษาที่โด่งดังที่สุดในรอบ
ทศวรรษที่ผ่านมาสำหรับวงการอุต-
สาหกรรมบ้านเรา

จะยังไม่เหมือนกันก็ตอนที่จะถูก
เทคโอเวอร์นี้แหละ

แต่ก็ไม่ได้หมายความว่า เมื่อถึง
เวลานั้นแล้วจะไม่เหมือน

ปัญหาของฟินิกซ์เวลานี้อยู่ใน
สภาพที่ทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องต่างก็กลืนไม่
เข้าคายไม่ออก

ไสว นิลพรหม หัวหน้าสำนักงาน
ภาคอีสานของบริษัท ปั่นกับ “ผู้จัดการ”
ว่า “ฟินิกซ์นี้มีอะไรล้มลมนมโน อย่าง

“ลูกหนี้ยอดเยในรอบทศวรรษ” เสี่ยงปนจากคนแบงก์



บริษัทสาขาภาคอีสานที่คุมอุตสาหกรรมทั่วอีสาน แต่แต่ละต้อง
ฟินิกซ์ไม่ได้

ถ้าหากจะมีการจัด
อันดับลูกหนี้แล้วเด่นหรือลูก
หนี้ยอดเยแห่งปีก็เหมือน
กับการจัดบุคคลแห่งปีที่กำลัง
ฮิตกันอยู่เวลานี้ บริษัทฟินิกซ์
พัลล์ แอนด์ เพเพอร์ จำกัด
ก็คงต้องคว้ารางวัลติดต่อกัน
หลายปี จนนับได้ว่าน่าจะเป็น
“ลูกหนี้ยอดเยในรอบ
ทศวรรษ” ที่เดียว

นี่ไม่ใช่คำกล่าวที่เกิน
เลยความจริง เพราะผู้ที่พูด
ประโยคนี้คือผู้ที่เป็เจ้า-
หน้าที่ระดับสูงคนหนึ่งใน
วงการธนาคารพาณิชย์ของ
ไทยที่ระบายนความอัดอั้นใจ
ที่มีกับโครงการนี้ให้ “ผู้-
จัดการ” ฟัง

“ความจริงโครงการนี้
มันไม่น่าเกิดขึ้นหรอก เพราะ
ในสายตาของแบงก์นั้นมันมี

หลายเรื่องที่ยอมรับไม่ได้ตั้งแต่
แรก และมีอีกหลายเรื่อง
ที่เราารู้ทีหลังว่ามันไม่เป็น
จริงตามที่เขาสตัดคิดเอาไว้...
โอเค ถ้าดูตามสตัดคิดในตอน
นั้นละก็อดคิดไปหมดทีเดียว”
คนแบงก์คนเดิมว่า

เริ่มแรกก็ตั้งแต่เรื่อง
วัตถุดิบซึ่งตอนทีนายก
เกรียงศักดิ์ชวนให้บุญชู
โรจนเสถียร กรรมการผู้-
จัดการใหญ่แบงก์กรุงเทพ
และประธานสมาคมธนาคาร
ไทยในขณะเดียวกันมาชัก
ชวนให้สุมาชิกทั้ง 16 แบงก์
ช่วยกันค้ำประกันหนี้โครงการ
นี้เพื่อให้โครงการเดินไปได้
เสียที (ปี 2521) นั้น ทุกคน
รู้ว่าเป็นโรงงานแรกของโลก
ที่จะผลิตเอ็กกระดานจากปอ
แม้ว่าจะมีผลการศึกษาความ
เป็นไปได้มาแต่ไหน ใน

คราวที่แล้วมีเจ้าหน้าที่เป็นเบงก์จากกรุงเทพฯ จะเข้าไปดูโรงงาน เราก็เห็นชัดว่าเขาเตรียมรับด้วยปอ ทั้งที่ก่อนหน้านี้เขาเริ่มด้วยไม้ไผ่ แล้วไม้ไผ่ตอนนั้นก็ปัญหาเยอะ ผู้ว่าฯ(ขอนแก่น)ยังเคยพูดกับผมเลยว่า เฮ้ย..คุณให้เขาตั้งขึ้นมาได้ยังไง ไม้ไผ่จะห่มคอกีสานอยู่แล้ว”

แต่ที่บอกสัญญาอันตรงรายก็ตรงที่ ขณะนี้บริษัทได้ตัดสำรองหนี้สูญเอาไว้แล้วสำหรับหนี้สินจำนวน 50 ล้านบาท เพราะไม่เคยได้รับชำระคืนเลยทั้ง

ต้นและดอก และผู้ใหญ่หลายคนของบริษัทก็ต้องผิดหวังกับโครงการนี้เป็นแถว

ตั้งแต่ศุภรี แก้วเจริญ ผู้เป็นคนเซ็นอนุมัติให้บริษัทจ่ายเงินลงทุน 30 ล้าน และเงินกู้อีก 50 ล้านให้กับฟินิกซ์ฯ

ถ้าอาจารย์วารี พงษ์เวชไม่ด่วนจากไปเสียก่อน ท่านก็คงจะเสียใจไม่น้อยเหมือนกันที่ไม่เป็นอย่างที่ท่านหวังไว้ในตอนที่อนุมัติโครงการนี้

หรืออย่างอดีตรองผู้จัดการทั่วไป ชีระ ศิวะดิษฐ์ ที่ทุ่มลงไปสุดตัวกับฟินิกซ์ฯ ทั้งลงทุนและชวนญาติพี่น้องมาลงด้วย จนถึงกับมานั่งเป็นกรรมการบริหารอยู่ตั้งหลายปี ทั้ง ๆ ที่มีกิจการส่วนตัวอยู่แล้วคือเสิร์ฟวันที่เป็นของตระกูล

แต่ผู้วิเคราะห์โครงการฟินิกซ์ฯ ในสมัยนั้นก็ยืนยันเป็นเสียงเดียวกันว่าการวิเคราะห์ในตอนนั้นมันถูกต้องทุกอย่างไม่มีอะไรผิดพลาด

สายคาเบงก์ก็ยังไม่ค่อยมันใจอยู่ดี!

ปัญหาต่อมาคือเรื่องผลผลิตปอก็ไม่แน่ใจว่าจะมีพอหรือไม่? รวมทั้งราคาปอจะเคลื่อนไหวขึ้นลงแค่ไหน? ความสามารถของฝ่ายจัดการในการประสานงานและร่วมมือกับชาวไร่ก็ยังไม่เห็น!

ต่อมาก็เรื่องตลาด ผลิตรายการกระดาษจากปอขึ้นมาแล้วจะขายได้หรือเปล่า? ไม่มีใครบอกได้ มีแต่ตัวเลขชวนฝันว่าจะขายได้เท่านั้นเท่านี้ พร้อมประเมินความต้องการเอกสารในประเทศเอาไว้เสียสูงลิ่วกว่าที่เป็นจริง ซึ่งแน่นอนประเด็นที่เกี่ยวข้องกับเรื่องราคาขายเป็นสำคัญ

อีกปัญหาที่สำคัญก็คือด้านการจัดสรรเงินทุน ซึ่งตอนเริ่มต้นนั้นมีทุนแค่ 400

ล้านบาท ในขณะที่โครงการต้องใช้เงินถึง 2 พันล้านบาท ทั้ง ๆ ที่โครงการอุตสาหกรรมขนาดนี้เบงก์จะให้กู้ได้ไม่เกิน 2 เท่าของเงินทุนเท่านั้น ถ้าหากจะให้ได้ตามโครงการก็ต้องมีทุนมากกว่านี้

แม้ว่ากลุ่มเบงก์จะมองเห็นปัญหาชัดเจนอย่างนี้ พร้อม ๆ กับมีบางเบงก์หันไปสนับสนุนอย่างแข็งขันในการตั้งโรงงานผลิตเยื่อกระดาษจากไม้ไผ่ของกลุ่มศรีเพื่อฟุ้ง-บูรณศิริ-เดชะ-ไพบุลย์ ซึ่งมีธนาคารศรีนครดินหลังอยู่และเกิดขึ้นมาพร้อม ๆ กัน ด้วยเหตุผลว่าโครงการของกลุ่มหลังนี้มีความเป็นไปได้มากกว่า

“แต่คุณสมศักดิ์ก็ฉลาดพอที่จะเข้าหาผู้ใหญ่อย่างสมบูรณ์ นันทาภิวัฒน์ ให้

ช่วยผลักดันโครงการแทน พร้อม ๆ กับหาช่องทางเข้ามาเป็นเลขาธิการสมาคมเยื่อและกระดาษซึ่งเป็นที่รวมของบรรดาพ่อค้ากระดาษและโรงงานกระดาษทั้งหมด ซึ่งก็ทำให้ภาพพจน์ของคุณสมศักดิ์และโครงการฟินิกซ์ฯ เองมีน้ำหนักมากขึ้น” พ่อค้ากระดาษคนหนึ่งเล่าเหตุการณ์ช่วงนั้นให้ฟัง

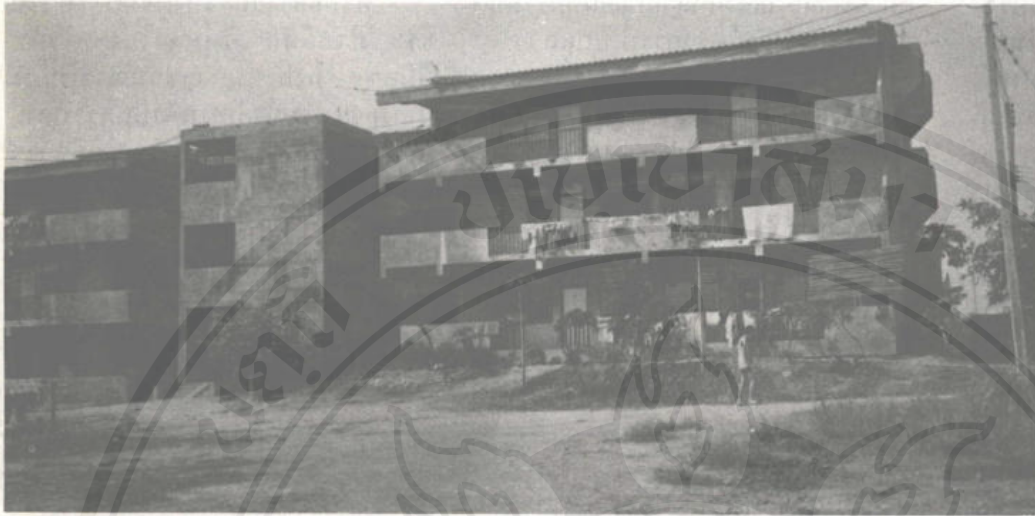
ซึ่งท่านนายกเกรียงศักดิ์เองก็กำลังมองหาโครงการขนาดใหญ่ที่จะช่วยเหลือชาวไร่วานาได้มาก ๆ อยู่แล้ว อาจจะเพราะหวังผลทางการเมืองด้วย เมื่อไปเปรียบกับโครงการผลิตเยื่อกระดาษจากไม้ซึ่งเป็นวัตถุดิบที่หาง่ายกว่าปอและเกี่ยวข้องกับชาวบ้านน้อยกว่าปอ นายกเกรียงศักดิ์ก็เลยเปิด

ไฟเขียวให้ฟินิกซ์ฯ เต็มที่ “เมื่อเป็นอย่างนั้นโครงการของกลุ่มเบงก์ศรีนครก็ต้องพับเก็บไว้ก่อน เพราะเป็นไปไม่ได้ที่จะสร้างโรงงานเยื่อกระดาษขึ้นมาพร้อมกันทีเดียว 2 โรง ก็สร้างความผิดหวังให้กลุ่มศรีนครไม่น้อยเหมือนกัน” คนเบงก์คนเดิมกล่าว

และเมื่อเบงก์ไทยการันตีหน้าต่างประเทศจำนวน 940 ล้านบาทให้โครงการนี้ก็เริ่มลงหลักปักฐานได้จริง ๆ จนถึงเดือนเมษายน 2525 ก็เริ่มผลิตเยื่อกระดาษจากปอได้

นับแต่นั้นปัญหาต่าง ๆ ก็เริ่มโหมกระหน่ำฟินิกซ์ฯ ระลอกแล้วระลอกเล่าทันที

(อ่านต่อหน้า 86)



แฟลตที่พักสำหรับ
พนักงานฟินิกซ์ฯ หนึ่งเดียว
ของสวัสดิการที่นี้

ปัญหามันเกิดขึ้นในส่วนที่นอกเหนือการวิเคราะห์ในขอบเขตของบริษัทเท่านั้น ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของความผันผวนของราคาเยื่อกระดาษในตลาดโลกที่หัน

มาทุ่มขายตัดราคาในตลาดบ้านเรา ซึ่งสวนทางกับราคามันที่ขึ้นเอา ๆ หลังจากที่เราเริ่มเดินเครื่องได้ไม่นานจนทำให้เจ้าของโครงการใช้เป็นข้ออ้าง

สำหรับการขาดทุนของโรงงานกับผู้ถือหุ้นและเจ้าหน้าที่มาตลอด หรือแม้แต่เรื่องปัญหาทางการจัดการปัญหาแขกที่คั่งค้างในความคิดของ

“ลูกหนี้ยอดแย่ในรอบทศวรรษ” (ต่อจากหน้า 85)

เริ่มด้วยความบกพร่องของเครื่องจักรที่ผลิตได้เพียง 55% ทำให้ผลผลิตน้อย แต่ต้นทุนคงที่ทุกอย่างเดินหน้าการจัดซื้อปอกก็มีการโกงกันอย่างมากพอเพียง แค่เดินเครื่องไปได้เพียง 5 เดือนคือถึง 30 ก.ย. 25 อันเป็นรอบระยะบัญชีของฟินิกซ์ฯ ก็โชว์ตัวแดงเกิดขึ้นแล้ว 225.918 ล้านบาท

จะด้วยเหตุผลใดก็ตาม แม้ว่าหุ้นส่วนใหญ่ถือโดย บล.เออร์ อินดัสตริ และ VOEST ALPINE จะรับประกันและแก้ไขทุกอย่างให้ได้เต็มประสิทธิภาพตามสัญญาโดยไม่คิดมูลค่าก็ตาม แต่นักทำกับทำให้ฟินิกซ์ฯ เสีย TIMING นี้ดีในการทำธุรกิจและผลประโยชน์ที่เสียไปเป็นเงินอีกหลายร้อยล้านบาททีเดียว

แต่ไม่มีฝ่ายจัดการคนไหน เรียกค่าเสียหายในเรื่องนี้กับบริษัททั้ง 2 ซึ่งอีกสถานะหนึ่งก็คือหุ้นส่วนใหญ่ของฟินิกซ์ฯ นั่นเอง นี่เป็นจุดอ่อนอันแรกที่แบงก์คอมเมนต์ไว้และก็เป็นจริง แต่แบงก์ก็ยังใจอ่อนเพราะเห็นแก่หน้าว่าเป็นโครงการแห่งชาติ (ตามที่ผู้โปรโมทโครงการพยายามผลักดันมาแต่ต้น)

ต่อไปก็ผลผลิตปอกซึ่งมันก็เป็นลูกโซ่นั้นเอง เมื่อฝ่ายจัดการไร้ฝีมือที่จะจัดสรรเงินหมุนเวียนในการซื้อปอก เกิดการโกงน้ำหนัก ชักหัวคิว กริปซื้อปอกได้เพียงปีแรกเท่านั้น พอถึงหน้าปอกปี 25 ซึ่งโรงงานจำเป็นต้องใช้ปอกจำนวนมาก แต่ฟินิกซ์ฯ ก็ขาดเงินสดหมุน

เวียนเสียแล้วถึงขนาดต้องประกาศทางวิทยุให้ชาวไร่ นำตัวมารับเงินกันเป็นงวดๆ ได้บ้างไม่ได้บ้างไปตามเรื่อง เมื่อเครดิตเสีย ปีต่อไปชาวไร่ก็ไม่ไปปลูกปอกส่งให้โรงงานอีก จะมีก็เพียงส่วนน้อย จนกระทั่งโรงงานต้องคืนรณมาหาทางออกเอาที่ไม่ได้

จนเดี๋ยวนี้ฟินิกซ์ฯ กลายเป็นโรงงานผลิตเยื่อกระดาษจากไม้ไผ่ไปเสียแล้ว!!

ถัดจากเรื่องวัตถุดิบก็มาถึงเรื่องตลาด สมบูรณ์มันหาถั่วขึ้น ยืนยันทว่าโครงการนี้ตอนแรกแจ่มมากเพราะราคาเยื่อกระดาษตอนเริ่มโครงการ 850 เหรียญ/ตัน แต่น้ำมัน 12 เหรียญ/บาเรล พอเริ่มสร้างโรงงานไปได้แค่ 18 เดือน ราคาเยื่อเหลือ 280

เหรียญ/ตัน แต่น้ำมันขึ้นไป 30 เหรียญ/บาเรล

“แล้วคุณลองคิดดูซิ จะให้ฝ่ายจัดการเก่งยิ่งงี้ มันก็ต้องขาดทุนกันอย่างมหาศาลจนได้” สมบูรณ์ว่า

แต่ในความเป็นจริงนั้นกลายเป็นว่าเราเองตลาดผิวเผินเกินไป เพราะเมืองไทยไม่เคยซื้อเยื่อกระดาษในลักษณะสัญญาระยะยาวเลย ซึ่งจะกำหนดราคาคงที่ตลอดอายุสัญญา แต่กลับซื้ออยู่ในสเปกตามารึกเกิดเท่านั้น ซึ่งตลาดในบ้านเราก็เป็นเพียง DUMANG MARKET หรือตลาดสำหรับระบายสินค้าส่วนเกินเท่านั้น ราคาที่เห็นถูกเป็นพิเศษจึงเป็นราคาชั่วคราว

แต่นี่คือสิ่งที่ผู้วิเคราะห์โครงการต้องเจาะให้ถึง ว่า

แปลงสาริตเพื่อค้นหาพิษใหม่ ๆ
มาทำเยื่อกระดาษของฟีนิกซ์



ตัวเอง จนชาวบ้านไม่ยอมขายปอให้
จนต้องหันไปหาวัตถุดิบอื่น
นี่ยังไม่พูดถึงปัญหาการทุจริตที่
เกิดขึ้นในหลาย ๆ ส่วนด้วยซ้ำ

ปัญหาพวกนี้ ถ้าไปถามเจ้าหน้าที่
บริษัท ก็เห็นใบกั้นกันเป็นแถว
แต่ถ้าผู้เคราะห์ได้เคยไปฟังผู้เกี่ยวข้อง-
ชาญเยื่อจากสวนขององค์การสหประชา-

ชาติได้เสนอเปเปอร์ในระหว่างการ
ประชุมเรื่องเทคโนโลยีเรื่องเยื่อเมื่อ
หลายปีก่อน ที่นายช่างทวี บุตรสุนทร
แห่งเครือซิเมนต์ไทยได้เข้าประชุมด้วย

ผู้ซื้อเมืองไทยนั้นต้องการของ
ราคาถูกเป็นเกณฑ์ และไม่ได้
สนใจคุณภาพเท่าใดนัก?

นอกจากนี้กระดาษยัง
เป็นสินค้าที่ถูกรัฐบาลคุม
ราคาอยู่ด้วย การขึ้นราคา
ที่แท้จริงจึงทำไม่ได้ตาม

MARKET FORCE

จึงไม่เป็นเรื่องแปลกที่
เรามักได้ยินข่าวกระดาษขาด
แคลนที่หน้าร้อน แลไปหลบ
อยู่หลังร้านในราคาที่แพงขึ้น
อย่างที่คุณซื้อไม่มีทางต่อรอง...

แถมต้องเงินสดด้วยนะ

นี่คืออีกจุดที่ฟีนิกซ์

พลาด

เรื่องสุดท้ายที่บรรดา
แบงก์เจ้าหนี้ทั้งหลายระอา
กันมาก และก็เป็นตัวแปร
สำคัญมาก ๆ ก็คือความ
ประพฤติดของฝ่ายจัดการโครง
การนี้เอง ซึ่งพูดได้ว่ามีส่วน

อย่างมากในการทำให้อาการ
ของฟีนิกซ์ฯ เข้าขั้นโคม่า

อย่างนี้

“โครงการใหญ่อย่างนี้
ฝ่ายจัดการจะต้องมีความ
รับผิดชอบเต็มที่เมื่อเกิด
ความสูญเสียขึ้นมา แต่เมื่อ
มีข้ออ้างอยู่ตลอดเวลา ตั้งแต่
ดินฟ้าอากาศไล่ตั้งแต่ไปเลย จะ
แก้ปัญหาค่ะแต่ละเรื่องต้องเอา
เงินแบงก์ให้ได้ แต่เงินทุนที่
จะลงมาเพิ่มไม่มี กว่าที่จะเพิ่ม
ทุนได้แต่ละคราว เรื่องมาก
กันจริง ๆ ไอ้เอื้อยูนั่นแหละ
เรื่องที่ดีควรจะทำเสร็จและ
แก้ไขได้ตั้งแต่ปี 26 ก็เลยต้อง
ยืดเยื้อมาจนถึงเดี๋ยวนี้”

ผู้ใหญ่ในวงการแบงก์นั้น
อย่างเอื้อยูนั่นแหละ

“คุณเป็นผู้ลงทุน ถ้า
คุณทำไรคุณก็ได้ผลประโยชน์

ไปเต็มที่ คุณแบ่งกำไรให้
แบงก์หรือก็เปล่า แต่พอคุณ
มีปัญหา จะเรียกร้องให้
แบงก์ช่วยฝ่ายเดียวได้ยังไง
แล้วแบงก์นี่เขาก็หาเงินด้วย
ดอกเบี้ยเท่านั้นเอง ถ้าคุณไม่
ส่งทั้งคืนทั้งดอกรวมตั้ง 3 ปี
แล้วอย่างนี้ แบงก์ก็หนีไปได้
อีกไม่นานหรอก”

ว่ากันว่าที่ฟีนิกซ์แบงก์
ไม่จ่ายทั้งคืนและดอกเบี้ย
เงินหมุนเวียนที่กู้จากสมาคม
ธนาคารมา 300 ล้านบาทนั้น
ก็เป็นการกระทำทดแทนกับ
ที่บางธนาคารคือแบงก์
กรุงไทยกับแบงก์กรุงเทพ-
พาณิชย์การไม่ยอมส่งเงินไป
ช่วย รวมทั้งบางแบงก์ที่ส่ง
ให้แต่ก็ไม่เต็มตามโควตาใน
ส่วนของตัว

แต่คนที่เจ็บตัวจริง ๆ ก็
คือแบงก์กรุงเทพกับแหลม-

ทองที่แบงก์นี้ยู่คนละ 112.5
ล้าน และ 37.5 ล้าน ซึ่งรวม
กันครึ่งหนึ่งของยอดหนี้ 300
ล้านบาท โดยยังไม่รวมถึง
ยอดวงเงินค้ำประกันหนี้ของ
โครงการนี้อีกต่างหาก

ส่วนแบงก์ต่างประเทศ
ที่เข้ามาร่วมรับชะตากรรม
อันนี้ก็อีกประมาณไม่ต่ำ
กว่า 24 แบงก์ทั้งในออสเตรเลีย
อินเดีย ฮองกง และสิงคโปร์

โดยเฉพาะสองกลุ่ม
หลังนี้จะรับบทหนักมากกว่า
2 กลุ่มแรก และหนึ่งในนั้นที่
กำลังปวดหัวอยู่เพราะถดถาวร
เข้าไปไม่น้อยในฐานะที่มี
สาขาอยู่ในเมืองไทยก็ยูโร-
เบียน เอเชียน แบงก์ ว่ากัน
ว่า ผู้ใหญ่ที่นั่นกำลังหาทาง
WRITE OFF ลูกหนี้รายนี้
อยู่เสียด้วย

แล้วก็ต้องหันกลับมาวิเคราะห์ความเป็นไปได้กันใหม่เพราะชาวสวิสคนนั้นพูดว่า “การทดลองทำเอื้อจากปอนันไม่เคยมีการทำกันมาก่อน โอกาสเสี่ยงมีมาก น่าเสียดายที่ได้เลือกเอาประเทศด้อยพัฒนา(ไทย)มาเป็นสนามทดลองแห่งแรก”

ส่วนทางด้านเบงกั้เจ้านั้น เบงกั้กรุงเทพจะต้องรับบทหนักน้อยเพราะเป็นเบงกั้ที่เป็นตัวแทนเบงกั้ไทยในการรับประกันหนี้ของโครงการนี้จำนวน 940 ล้านบาท

ในขณะที่เบงกั้ต่างประเทศเองก็แทบจะหมดความอดทนในการแก้ปัญหาของฟินิกซ์กันแล้ว เพราะหากโครงการใดไม่มีการชำระทั้งต้นและดอกติดต่อกันหลาย ๆ ปีอย่างนี้เขาก็จะต้องทำอะไรบางอย่างโหดให้แน่ชัดเสียที เพราะมันทำให้ระบบบริหารสินเชื่อบางเบงกั้เหล่านี้สับสนปั่นป่วนไปเหมือนกัน

มีรายงานข่าวว่า เบงกั้เจ้านั้นทั้งเบงกั้ไทยและเบงกั้ต่างชาติทั้งหมดกำลังปรึกษากันหรือถึงผู้ทางในการฟ้องเรียกหนี้คืนจากฟินิกซ์ฯ ซึ่งเป็นวิธีการสุดท้ายในการบีบให้มีการปรับปรุงฝ่ายบริหารโครงการโดยเฉพาะนายเดวิดสันและพีเค พอลที่เป็นตัวแทนของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ฝ่ายบัลลาเปอร์รวมกันมากกว่า 70% ของทุนจดทะเบียนในขณะนี้

ก่อนหน้านี้ก็ได้มีความพยายามจะดำเนินการฟ้องร้องเช่นนี้เหมือนกันแต่ติดขัดในเรื่องที่ฝ่ายเบงกั้เองยังเห็นแก่ “หน้าตา” ของประเทศ และเห็นแก่ความสัมพันธ์ระหว่างไทยกับอินเดียด้วย ถ้าหากเกิดอะไรขึ้นกับโครงการนี้ก็จะทำให้บรรยากาศการลงทุนทรุดลงอย่างแน่นอน

เพราะขนาดโครงการที่ประกาศว่าเป็นโครงการแห่งชาติ มีรัฐบาลทั้งของไทยและอินเดียเข้าถือหุ้น ยังไปไม่รอด แล้วโครงการของเอกชนที่ไหนมันจะทำได้ล่ะ?

นี่เป็นขัณฑ์กันที่กลุ่มผู้บริหารโครงการใช้เพื่อถ่วงเวลาและชะลอการแก้ปัญหาขาดทุน

แต่ความอดทนของเจ้าหนี้ต่อลูกหนี้หัวแข็งรายนี้หมดลงเสียแล้ว

“เราไม่ได้บอกว่าเขาตั้งใจจะหลอกเรา แต่เขาตั้งใจที่จะเอาเปรียบเรามากกว่า เอาเปรียบที่สุดกว่าได้” เสียงป่นจากคนเบงกั้ก็ดังตามเคย

อาการ “เอาเปรียบ” ที่ว่านี้มีตั้งแต่ การฉ้อโกงไม่ยอมจ่ายดอกเบี้ยและเงินต้นที่ฟินิกซ์ฯ ทุ่มไปใช้ทั้งจากเบงกั้ต่างประเทศและเบงกั้ในประเทศ ติดต่อกันเป็นเวลาไม่ต่ำกว่า 4 ปี บรรดาเบงกั้ทั้งหลายก็ได้แต่นั่งมองตากันอย่างเดียวทำอะไรไม่ได้

ในขณะเดียวกันเมื่อโครงการมีปัญหาแทนที่ผู้ถือหุ้นจะระดมทุนกันเข้ามาบอกกู้กิจการกลับก็ยังให้เบงกั้ช่วยเหลือก่อน อย่างนี้ก็มีด้วย

“คุณดูเขาก็แล้วกัน แค่เงิน 3.5 ล้านเหรียญที่เขาบอกจะเอาเข้ามานั้นเห็นออกข้างกันอยู่นั่นแล้ว ไม่เห็นเขาเข้ามาสักที ใครไม่รู้จักว่าผู้ถือหุ้นรายใหญ่เขาช่วยเหลือกันเต็มที่”

“เขาเป็นคนที่จัดการทุกอย่าง ทำอะไรก็ได้กับโครงการนี้ แต่เมื่อมีปัญหา กลับไม่รับผิดชอบ ทำอย่างนี้ได้ยังไง

ฟ้นฟินิกซ์: ความฝันที่ไม่จริง

เราลองมาแก้ปัญหาบนกระดาษดูกันหน่อยดีไหม ดูซิว่าสถานะอย่างฟินิกซ์ฯ นี่ถ้าทุกฝ่ายอยากจะทำสุดตัวแก่กันจริงๆ ทำได้ไหม และต้องทำอะไร

ก่อนอื่นต้องสมมุติกันว่า ทุกฝ่ายต้องยอมรับที่จะดำเนินการโดยไม่มีข้อโต้แย้ง (เป็นไปได้หรือไม่ก็ยังไม่แนะ - ก็บอกแล้วว่าเราจะกับกระดาษใจ)

ปัญหาตอนนี้ก็คือ หนี้สินล้นพ้นตัว ทำได้เท่าไร ขายได้เท่าไรก็ต้องใช้หนี้หมด (จะใช้จริงหรือไม่ก็เป็นอีกเรื่อง?) ไม่ว่าจะลดต้นทุนการผลิตอย่างไร ถ้ายังลดต้นทุนไม่ได้ดอกเบี้ยมันก็วิ่งไล่ทบต้นไปทุกวัน

ลองมาดูต้นทุนการผลิตกับราคาขายชีวาเป็นใจ (ตัวเลขต่อไปนี้เป็นมาจากงบการเงินปี 28 ทั้งนั้น)

ราคาขาย เฉลี่ยตอนนี้ก็ตกตันละ 10,800 บาท (คิดจากตัวเลขในงบ 673.563 ล้าน หารด้วย 62,000 ตัน)

ส่วน ต้นทุนการผลิต ก็ตกตันละ 12,900 บาท (คิดจากต้นทุนขายบวกค่าใช้จ่ายการขายและบริหาร และบวกดอกเบี้ย)

แค้นก็รู้แล้วตอนนี้ขาดทุนอยู่แห่งแะะถึงตันละ 2,100 บาท

ในจำนวนต้นทุนการผลิตนั้นลองมาแยกจะเห็นว่าเป็น

1. ต้นทุนขาย 7,600 บาทต่อตัน (471.206 ล้านหารด้วย 62,000 ตัน) หรือ 59% ของทั้งหมด

2. ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร 1,332 บาทต่อตัน (82.584 ล้านหารด้วย 62,000 ตัน) หรือ 10.4% ของทั้งหมด

3. ดอกเบี้ย 3,940 บาทต่อตัน (244.116 ล้านหารด้วย 62,000 ตัน) หรือ 20.6% ของทั้งหมด

เห็นตัวเลขอย่างนี้ ก็พอรู้แล้วว่าตัวที่หนักจริงๆคือ ดอกเบี้ยนั่นเอง เพราะโครงการขนาดใหญ่อย่างนี้ต้นทุนดอกเบี้ยไม่ควรจะเกิน 15%

แต่นี่มากกว่าที่ควรจะเป็นถึง 2 เท่า

ส่วนต้นทุนขายนั้นอยู่ในเกณฑ์ต่ำกว่ามาตรฐานโลกอยู่แล้ว ในขณะที่ต้นทุนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารก็ควรจะลดลงไปอีกสัก 20% ถ้ามีการ

แล้วใครล่ะที่ซัพพลาย รัฐต้องรับมาตั้ง เซอร์ชาร์จให้ จนโรงกระดาษใกล้จะ พับเป็นแถว ๆ กันอยู่แล้วอย่างนี้หรือ”

และก่อนหน้านี้อีกเช่นกันที่มีความ พยายามจะผลักดันให้มีการเปลี่ยนฝ่าย จัดการอย่างละมุนละม่อมด้วยการหา ฝ่ายจัดการใหม่ โดยหาใครก็ได้ที่มีความ สามารถมา “เทคโอเวอร์” เอฟินิคฯ ไปชุบชีวิตให้ฟื้นขึ้นมาใหม่

ตอนนั้นฝ่ายแบงก์ทำการศึกษา หาทางออกนี้โดยสรุปออกมาว่ามีอยู่ 4 กลุ่มที่พอจะรับช่วงเอฟินิคฯ ไปปลูก ได้

กลุ่มแรกก็คือกลุ่มปูนซิเมนต์ไทย รายนี้ไม่ต้องอธิบายความกันมาก รู้กัน อยู่แล้วว่าฝีมือและศักยภาพพอที่จะ ทำได้อย่างสบาย ๆ

กลุ่มที่ 2 คือกลุ่มปณิณไฟเบอร์ ซึ่งเป็นกลุ่มผลิตกระดาษกราฟที่ยักษ์ ใหญ่อีกรายหนึ่งก็สนใจที่จะขยายขอบ ข่ายการผลิตมาที่เยื่อกระดาษของฟินิกซ์ ด้วย

กลุ่มที่ 3 คือกลุ่มโรงงานกระดาษ สหไทย ซึ่งตอนนั้นก็ยังยิ่งใหญ่อยู่ แต่ เดียวนี้กลายเป็นบริษัทในคอนโทรลของ

เครือซิเมนต์ไทยไปเสียแล้ว

ส่วนกลุ่มที่ 4 ก็คือเบอร์ลาคาร์พ ของอินเดีย ซึ่งเป็นยักษ์ใหญ่อุตสาห- กรรมของอินเดีย ระดับเดียวกับทาร์ ปาร์กรุฟที่เป็นบริษัทแม่ของ บัลลาเปอร์ ในอินเดีย นอกจากนี้เบอร์ลาคาร์พยังมี อุตสาหกรรมคาร์บอนแบล็คเป็นฐาน สำคัญอยู่แล้วในเมืองไทยก็ยังอยู่ในข่าย ที่น่าจะรับมือไปได้

เมื่อมากลั่นกรองกันจริง ๆ เบอร์ลาคาร์พก็ขอลอนตัวเพราะไม่อยากจะมีปัญหา กับเพื่อนร่วมชาตินอกประเทศ ก็เหลือ เพียงกลุ่มปูนซิเมนต์ไทยกับปณิณไฟเบอร์ ที่เข้าไปคุยกับฝ่ายบริหารของโรงงาน ซึ่ง ก็คือกลุ่มอีโอดีซี (เอเซีย) และกลุ่ม บัลลาเปอร์

แต่พอจะเอาเข้าจริง ๆ กลุ่มผู้บริหาร ฟินิกซ์ก็พยายามบ่ายเบี่ยง ถ่วงเวลา เกี่ยงด้วยการตั้งราคาขายไว้สูงลิ่วจนไม่ มีใครกล้าแตะ

ตอนนั้นพอเริ่มมีข่าวกระเซ็น กระสาบออกไปว่าปูนก็สนใจฟินิกซ์ฯ เท่านั้นแหละ ปูนใหญ่ก็ต้องฉกฉวย ทันทันที รีบออกข่าวปฏิเสธไว้ก่อนเพราะ กลัวเปลืองตัวโดยใช่เหตุ

ก็ยังมีกลุ่มปูนเท่านั้นที่อาจจะเข้า มา แต่ปูนก็ปฏิเสธอย่างเด็ดขาดแล้ว เพราะเงื่อนไขที่กลุ่มปูนตั้งไว้นั้นพวก แยกและฝรั่งรับไม่ได้

เงื่อนไขนั้นก็มีว่าปูนจะไม่ขอรับ ผลิตชอบหนี้เก่าเลย แต่ถ้านาคคมีกำไร ก็จะพยายามใช้หนี้เก่าให้ และที่สำคัญ แยกกับฝรั่งต้องออกไปก่อน

แต่ให้ตายเถอะ “ผู้จัดการ” ยัง มองไม่เห็นใครที่จะรับเหมา “เทค-โอเวอร์” ฟินิกซ์ฯ ไปทำต่อได้ นอก จากเครือซิเมนต์ไทยนี้แหละ ซึ่งหาก พิจารณากันให้ลึกซึ้งแล้วเหมาะสมด้วย ประการทั้งปวง

ที่ว่าเหมาะก็เพราะตอนนี้เครือซิเมนต์ไทยมีโรงงานผลิตเยื่อกระดาษ อยู่แล้ว 1 โรง คือบริษัทเยื่อกระดาษสยาม ที่แตกลูกออกมาจากสยามกราฟที่อัน เป็นวิธีการไคเวอร์ชีฟายแบบหนึ่ง ที่ ปูนใหญ่ใช้ในการแก้ปัญหาสยามกราฟที่

แม่บนกระดาษ

ปรับปรุงด้านการจัดการให้ดีกว่านี้

ส่วนตัวเลขราคาขายนั้นพออนุโลมได้ว่า อยู่ในระดับที่เป็นไปได้ แต่ถ้าหาก วันข้างหน้ารัฐบาลเลิกเก็บเซอร์ชาร์จเมื่อไร ก็ต้องปรับราคาลงมาอีกทันที ไม่งั้นก็คงไม่มีใครซื้อเยื่อจากที่นี่ นั่นหมายถึงว่าถ้าตามสมมุติฐานนี้ก็ต้องเก็บ เซอร์ชาร์จกันตลอดไป?

ที่นี้มาดูทางด้านทุนเรือนหุ้นบ้าง ตอนนี้มีอยู่ 552.4 ล้านบาท แต่มีหนี้สิน ทั้งระยะสั้นและยาวอยู่ 2,600 ล้านบาท ถ้าหากจะเพิ่มทุนเป็น 1,500 ล้านบาท หรือเพิ่มทุนเข้าไปอีก 947.6 ล้านบาท แล้วเอาเงินก้อนนั้น ไปชำระหนี้ทันที (หรือจะใช้วิธีแปลงหนี้เป็นหุ้นก็ตาม) หนี้สินก็จะลดลงเหลือ 1,652.4 ล้านบาท

หนี้จำนวนนี้หากคิดดอกเบี้ยให้เหลือเฉลี่ยประมาณ 7% (ซึ่งเป็นอัตราที่ ควรจะหาได้สำหรับโครงการใหญ่ๆ อย่างนี้ แต่ที่ฟินิกซ์ฯ แบกอยู่เวลานี้ประมาณ 12% โดยเฉลี่ย) ก็คือดอกเบี้ยที่จะต้องชำระเพียงปีละ 115.7 ล้านบาท หรือคิดเทียบต่อดัชนี (62,000 ดัชนีเป็นเกณฑ์) ก็จะเหลือต้นทุนดอกเบี้ยเพียง 1,865 บาทต่อดัชนี ใกล้เคียงกับที่เราตั้งสมมุติฐานไว้คือประมาณ ครึ่งหนึ่งของดอกเบี้ยที่เคยจ่ายอยู่ตามเดิม

จากวิธีการนี้จะทำให้ต้นทุนการผลิตเหลือเพียง 7,600 บาท 1,100 บาท 1,865 บาทเท่ากับ 10,565 บาท ต่ำกว่าราคาขายเฉลี่ยที่เป็นอยู่เวลานี้ 235 บาท ก็เรียกว่าแค่เสมอดำ

นี้ขนาดตั้งสมมุติฐานให้เพิ่มทุนไปถึง 1,500 ล้านบาท (ซึ่งจะทำให้หรือเปล่า เป็นอีกเรื่องนะ) และฝ่ายจัดการต้องเก่งมากๆ ขนาดเจรจาให้ลดดอกเบี้ยทั้งหมด ลงมาเหลือประมาณ 7% แถมให้รัฐบาลคอยเก็บเซอร์ชาร์จเยื่อกระดาษต่อไป ซึ่งถ้าหากจะเพิ่มทุนขึ้นไปแค่ 1,200 ล้านบาท ก็จะต้องหาทางลดดอกเบี้ยลงมา ให้เหลือสัก 5.5% ซึ่งก็คงเกือบจะเป็นไปไม่ได้

หากกันอย่างนี้แล้วก็ยังได้แค่เสมอดำ ก็ไม่รู้เหมือนกันว่าฝ่ายจัดการคุยว่า จะทำกำไรในอนาคตอันใกล้แค่ไหน มันจะต้องใช้เวลาอีกสักกี่ปี

ใครเก่งวิชาคำนวณช่วยหาคำตอบให้ทีสิ •

เออีกระดาษสยามนี้มีทุนอยู่ 360 ล้านบาท ผลิตเออีกระดาษได้ 24,000 ตันจากซานอียซึ่งเป็นเออีที่ใช้ทำกระดาษพิมพ์เขียนแบบเดียวกับเออีที่ได้จากฟินิกซ์นี่แหละ กับอีกส่วนหนึ่งผลิตเออีกระดาษอีกปีละ 75,000 ตันเพื่อป้อนสยามกราฟที่ทำเป็นกระดาษกราฟที่โดยเฉพาะ

ปูนเองมีโครงการจะขยายโรงงานนี้ออกไปอีกเท่าตัวหรืออีก 30,000 ตันต่อปี เพื่อผลิตเออีกระดาษสำหรับผลิตกระดาษพิมพ์เขียน มีการศึกษาโครงการนี้ไว้นานแล้ว และกะว่าจะต้องเริ่มสร้างโรงงานส่วนขยายในวงเงิน 700 ล้านบาทนี้ให้ได้ภายในปี 2527

แต่จนบัดนี้โครงการส่วนขยายของ

โรงงานใหม่นี้ก็ยังไม่คืบหน้าไปถึงไหน ทางเออีกระดาษสยามเองก็ตอบอ้อมแอ้มว่ายังอยู่ในระหว่างการพิจารณาเลือกใช้วัตถุดิบ ก็เลยทำให้การตัดสินใจขยายโครงการยังทำไปไม่ได้ถึงไหน?

ถ้าเหตุผลนี้เป็นจริงก็ดูเหมือนว่ากลุ่มปูนจะด้อยประสิทธิภาพในการทำงานลงไปมากทีเดียว เพราะนี่เวลากี่ผ่านมาแล้วเกือบ 3 ปี ตั้งแต่มีความคิดว่าจะขยาย แต่ยังไม่ได้อะไร ดูจะเป็นการผิ่วผวนบริษัทที่มีประสิทธิภาพอย่างเครือซิเมนต์ไทยไปสักหน่อย

แต่ถ้าเป็นด้วยเหตุผลอื่นที่ข้างมันเถอะ

“คุณคิดดูก็แล้วกัน ตอนนีปูนเขามีโครงการขยายอยู่แล้ว ยังไงก็ต้องขยาย

แน่นอน แต่ช่วงนี้มันยังไม่มาลงทุน เพราะราคาเออีกระดาษเมืองนอกมันยังต่ำอยู่ ซึ่งจากการคาดการณ์เชื่อว่าภาวะเช่นนี้จะอยู่ไปอีกไม่กี่ปี ถ้าโชคดียังจะในปีสองปีนั้นเท่านั้น เพราะราคาน้ำมันที่ลดลงมาทำให้เศรษฐกิจทั่วโลกฟื้นตัวขึ้น มีการใช้กระดาษมากขึ้น กระดาษสันสต็อกก็จะหมดไป ยุคของการขายทุบตลาดก็จะหมดไปด้วย” ผู้ที่คร่ำหวอดในวงการเออีกระดาษคนหนึ่งแจ้งให้ “ผู้จัดการ” ฟัง

“ปูนใหญ่ชะลอโครงการขยายเอาไว้แบบนี้จะถูกต้องแล้ว แล้วหากเกิดสถานการณ์เปลี่ยนขึ้นมา ปูนก็พร้อมที่จะพับโครงการนั้นเก็บใส่ลิ้นชักแล้วมารันฟินิกซ์ในฐานะ “พระเอกขี้น้ำ

อะไรเอ่ย ? ขึ้นต้นเป็นปอแต่ลงท้ายกลายเป็นไก่กำลังจะหมดป่าเพราะฟินิกซ์ พัลฟ์

คำตอบก็คือฟินิกซ์ พัลฟ์ แอนด์ เพเพอร์ นี่เอง ผู้ที่กำลังสร้างตำนาน CLASSIC ขึ้นใหม่ขึ้นมาประดับวงการอุตสาหกรรมบ้านเรา แต่น่าเสียดายว่ามันเป็นตำนานที่ไม่น่าชื่นชมเอาเสียเลย

โรงงานของฟินิกซ์อยู่ใกล้เขื่อนน้ำพอง ในบริเวณที่ดินประมาณ 1,065 ไร่ ที่เช่าระยะยาว 30 ปี มาจากกรมประชาสัมพันธ์ นับแต่ ค.ศ. 22 และอาจต่อสัญญาได้อีก 30 ปี เมื่อครบกำหนด

โรงงานแห่งนี้ห่างจากขอนแก่นประมาณ 35 กิโลเมตร แม้ว่าจะเปิดโรงงานมาตั้งแต่ปี 25 แต่จนเดี๋ยวนี้โรงงานผลิตเออีกระดาษที่ใหญ่ที่สุดในประเทศ และใหญ่ที่สุดในอีสานก็หาไม่ผู้คนรู้จักไม่ นอกจากคนขับรถรับจ้างที่มักจะได้มีโอกาสรับส่ง “เจ้านาย” ซึ่งส่วนใหญ่เป็น “แขก” อยู่เป็นประจำ รวมถึงอาบอบนวดทั้ง 3 แห่งและสถานบริการกลางคืนที่ได้มีโอกาสรับใช้

ปลดปล่อยอะไรหลายๆ อย่างให้กับคนงานหนุ่มๆ ของฟินิกซ์ร่วม 800 คน สำนักงานฟินิกซ์ในตัวเมืองขอนแก่นก็เป็นเพียงตึกแถวคูหาเดียว จึงไม่แปลกที่ถามไถ่ใครจะไม่รู้จัก เว้นจะบอก “โรงงานแขก” ละก็อคงจะมีคนรู้จักเพิ่มขึ้นบ้าง

นี่ก็เป็นการบอกภาพพจน์อีกอย่างหนึ่งของโรงงานนี้ ที่มีตอกในท้องดินซึ่งโรงงานนี้หวังว่าจะนำเอาความเจริญและความมั่งคั่งไปให้

“ตอนแรกนี้มีพวกแขกอินเดียมาอยู่ตั้งหลายร้อยคน พวกนี้มาตั้งแต่ยังสร้างแฟลตที่พักในโรงงานไม่เสร็จ มาเช่าโรงแรมโฆษะอยู่กันเป็นเดือนๆ เลย มีทั้งพวกที่เป็นงานและไม่เป็นงาน แต่เขาก็อ้างว่าเป็นผู้เชี่ยวชาญเข้ามาทั้งนั้น เฉพาะเงินเดือนอย่างเดียว พวกนี้เริ่มตั้งแต่หมื่นกว่าบาทขึ้นไป จนถึง 3-4 หมื่นบาทก็ยังมี ผมว่าเขาก็คงคิดว่ามาชุดทองบ้านเราเหมือน

ที่เราไปชุดทองแถวซาอุฯละมัง” อดีตหัวหน้าคุมงานก่อสร้างโรงงานฟินิกซ์ที่ยังคงเดินเข้าออกฟินิกซ์อยู่ทุกวันเล่าให้ “ผู้จัดการ” ฟัง

แต่สำหรับคนงานไทยนั้นเห็นจะเอา 3-4-5 หรือแม้กระทั่ง 10 บาทเข้าไป จึงจะได้ออกมาเป็นเงินเดือน ระดับนายช่างปริญญาตรีที่นับสาร์ทแค่ 4,000 บาท และไม่มีอะไรอื่นอีกเลย ซึ่งพนักงานหลายๆ คนที่นั่นก็เล่าให้ “ผู้จัดการ” ฟังอย่างท้อแท้ว่าสวัสดิการที่จำกัดจำเขี่ยอย่างนี้ทำให้พนักงานจำเป็นต้องรวมตัวกันเป็นสหภาพแรงงานขึ้นมา ซึ่งก็เป็นสหภาพแรงงานที่พอจะพูดได้ว่าเข้มแข็งที่สุดในอีสาน แต่ก็ยังต้องทนรับสภาพการจ้างออกในภาวะที่โรงงานก็กำลังแย่แถมอยู่เหมือนกัน จากเริ่มแรกที่มีคนงานกว่าพันคน ขณะนี้ลดลงมาเหลือไม่เกิน 800 คนเท่านั้น

ขวัญและกำลังใจของพนักงาน

ชาว” จะไม่ดีกว่าหรือ ถ้าคุณต้องสร้างโรงงานใหม่ก็ต้องใช้เวลาอีกไม่ต่ำกว่า 2-3 ปี คุณมารันฟินิกซ์ฯนี้ได้ทันทีเลย เพราะมีประสบการณ์อยู่แล้ว เพียงแต่เปลี่ยนระบบบริหารเท่านั้นเอง เพราะเงินยังเน้นนานออกไปเท่าไร ก็ยิ่งซื้อได้ถูกลง เพราะฟินิกซ์ฯนั้นใคร ๆ ก็รู้ว่า มีแต่จะทรุดหนักลงเรื่อย ๆ มันจะต้องล้มพับลงสักวันหนึ่งแน่ ๆ ถ้าไม่มีใครเข้ามาแก้ไข”

เห็นเขาวิเคราะห์ให้ฟังอย่างนี้แล้ว ก็ให้อัจฉาเครือซีเมนต์ไทยเสียจริง ๆ ที่อยู่ในฐานะที่ได้เปรียบเกือบทุกประการ คู่แข่งอย่างปัญจพลไฟเบอร์ฯนั้นไม่มีทางได้แถมฟินิกซ์ฯหรอก

เพราะฉะนั้น ทางออกของฟินิกซ์ฯ

เท่าที่เหลืออยู่ตอนนี้ก็ต้องต้องละพศ และขอมงานต่อเจ้าหนี้แต่โดยดี ก่อนที่เหตุการณ์ต่าง ๆ มันจะสายเกินแก้ไปกว่านี้ เพราะถ้าหากยังดื้อรั้น และทะนงตัว ถู้อดี ต่อไปก็รังแต่จะทำให้ตัวเองบอบช้ำมากขึ้นเท่านั้น

แต่อย่างไรก็ตาม ปัญหาสำคัญก่อนที่จะลงดาบฟินิกซ์ฯ ในครั้งนี้ก็คือ ปัญหาทางกฎหมายเพราะตามกฎหมายไทยนั้นหากต้องการจะเทคโอเวอร์ลูกหนี้ที่เบี้ยวมาตลอดนั้นจะต้องได้คดีเมื่อฟ้องล้มละลายแล้วเสียก่อน

แล้วการฟ้องล้มละลายในเมืองไทย น่ะกว่าศาลจะตัดสินใจเสร็จ ก็คงจะเหลือแต่เศษกระดูกเอาไว้ให้เจ้าหนี้เท่านั้นเอง

ซึ่งกรณีนี้ผิดกับกฎหมายที่ใช้ในต่างประเทศอย่างเช่นอังกฤษ เยอรมัน หรือแม้แต่ในฮ่องกงซึ่งถ้าหากเจอลูกหนี้หัวแข็งอย่างนี้ เมื่อทุกอย่างเข้าข่ายละเมิดหรือไม่ทำตามสัญญาที่เซ็นกันไว้ เจ้าหนี้ก็มีสิทธิ์เข้าเทคโอเวอร์ได้ทันทีเลย

เพราะฉะนั้นถ้าหากข่าวการตัดสินใจฟ้องของกลุ่มเจ้าหนี้เป็นจริง ก็คงจะเป็นการประกาศศึกครั้งสุดท้ายกับฟินิกซ์ฯ อย่างแน่นอน เว้นแต่ว่าจะสามารถเจรจากันในรูปที่รวมช่อมกว่านี้ได้

โอ...ตอนนี้นะ ถ้าหากแบ่งก็เจ้าหนี้เขาสามารถทำให้ลูกหนี้ที่ซื้อฟินิกซ์ฯ หายวับจากโลกนี้ไปได้เขาจะดีใจกันยิ่งกว่าอะไรเสียอีก จะบอกให้

เป็นไฟ

โรงงานฟินิกซ์ฯ ที่กลายเป็นโรงงานผลิตเยื่อกระดาษจากไม้ไผ่ไปแล้ว



ในตอนนั้นก็เลยหดหายไปหมด เพราะไม่รู้ว่อนาคตของโรงงานจะเป็นอย่างไร การควบคุมการบริหารในโรงงานทั้งหมดอยู่กับพวกแขกจากบัลลาเปอร์ทั้งหมด จะมีพวกนายช่างคนไทยบ้างก็จะอยู่ในระดับล่างที่คุมสายงานด้านเทคนิคเฉพาะเรื่องเท่านั้น ไม่มีคนไทยที่เป็นผู้บริหารระดับสูงในระดับที่จะช่วยประสานคนงานไทยทั้งหมด

ประสานชาวไร่ หรือแม้แต่กับผู้ปกครองในท้องถิ่นที่โรงงานนี้ตั้งอยู่ก็ตาม

และเมื่อถามถึงเรื่องการผลิตเยื่อกระดาษจากปอ เราจึงได้รู้ความจริงว่า

“เดี๋ยวนี้เขาป้อนแต่ไม้ไผ่ทั้งนั้นแหละครับ เติบโตเร็วทันตลอด 24 ชม. ต้องใช้ไม้ไผ่กันวันละกว่า 280 ตัน

เพราะผลผลิตที่ได้จากไม้ไผ่จะได้ YIELD มากกว่าจากปอ แต่ถ้าพูดถึงคุณภาพของเยื่อที่ได้แล้วสู้จากปอไม่ได้หรอกครับ” พนักงานฟินิกซ์ฯเล่าให้ฟัง

“เมื่อก่อนนี้เคยมีศูนย์รับซื้อปอตั้ง 40 ศูนย์ทั่วภาคอีสาน ผมเห็นรวยกันอ้อไปเลย พวกนี้กิน 2 ต่อทั้งจาก

(อ่านต่อหน้า 92)

จะอู้มกันไปถึงไหน : เมื่อบีโอไอถูกหาว่า

เอือกระดากคืออะไร? ขอเวลาท่านผู้อ่านชี้แจงสักนิด

เอือกระดากก็คือวัตถุดิบสำคัญที่นำมาใช้ผลิตกระดากแบบต่าง ๆ มีทั้งเอือ ไส้เส้นซึ่งได้จากพืชพวกอ้อย เอือใยกลาง เช่น พวกปอและไม้ไผ่ จนกระทั่งพวกที่มีเอือใยยาว เช่น พวกสนต่าง ๆ

พืชเส้นใยพวกนี้แหละที่สามารถเอามาทำเอือกระดากได้โดยผ่านกรรมวิธีย่อยสลายทางเคมีต่าง ๆ จนกระทั่งเหลือแต่เส้นใยที่เป็นไฟเบอร์แท้ ๆ แล้วก็อบแห้งและรีดออกมาเป็นแผ่น

ในเมืองไทยยังผลิตได้แค่เอือใยสั้นและเอือใยกลาง ซึ่งสามารถนำไปผสมกับเอือใยยาวซึ่งส่งมาจากต่างประเทศแล้วโรงงานกระดากก็นำไปผลิตเป็น กระดากประเภทต่าง ๆ ตามแต่ผู้ซื้อต้องการ

ถ้าหากนำไปผลิตกระดากพิมพ์หรือกระดากเขียน ก็ต้องทำเป็นเอือฟอกขาวให้กับโรงงานกระดาก แต่ถ้าหากเป็นโรงงานที่ผลิตกระดากอุตสาหกรรมพวกกระดากคราฟท์ ก็ไม่จำเป็นต้องฟอกขาว

นอกจากนี้ถ้าจะพลิกแพลงตามประกาศคนไทยเล็งการใช้เอือกระดากราคาแพง มาใช้เศษกระดากจากเมืองนอกซึ่งมักจะเป็นเศษกระดากชั้นดีนำมาย่อยเอาหมักพิมพ์ออกไปเสียก่อน แล้วก็เอาไปผสมกับเอือกระดากประเภทต่าง ๆ ผลิตมาเป็นกระดาก

อะไรเอ่ย? ขึ้นต้นเป็นปอ แต่ลงท้ายกลายเป็นไฟ (ต่อจากหน้า ๑1)



ศูนย์รับซื้อปอ ของฟินิกซ์ที่เตี๋ยวันเปลี่ยนมารับซื้อไม้เป็นงานหลัก

ชาวไร่และโรงงาน พอมมีปัญหาเข้ามาทางโรงงานก็ยุบศูนย์พวกนี้เหลือแต่ศูนย์รับซื้อที่โรงงานอย่างเดียว พวกชาวไร่พอเห็นเขามีปัญหาเรื่องการจ่ายเงินก็หนีไปปลูกอ้อยกันหมด ตอนนั้นถึงจะมีปอเข้ามาบ้างก็เดินได้ไม่เต็มทีเพราะมีน้อยมาก”

“ส่วนเรื่องที่มีข่าวว่าแจกย้อมแมวเครื่องจักรเก่านั้นผมว่าก็มีส่วนนะ เพราะผมเห็นเครื่องมือเครื่องใช้พวกนี้เสียเร็วกว่าปกติ ซึ่งถ้าเป็นของใหม่จริงมันก็ไม่ควรจะเสียเร็วอย่างนั้น อีกอย่างหนึ่งสภาพมันก็ไม่เหมือนของใหม่ เห็นพรรคพวกเล่าว่าโรงงานของแจก

ท่อนเดียวถูกไฟไหม้เขาก็เลยไล่เครื่องมือพวกนี้มาเมืองไทย เท็จจริงอย่างไรผมไม่รู้ละ” แหล่งข่าวคนเดิมตอบคำถามเราเกี่ยวกับเรื่องย้อมแมว ในขณะที่เดียวกับที่เมื่อปีก่อนคำถาปนกับสมบุรณ์ นันทากวิวัฒน์ และสมศักดิ์ พิทักษ์มงคลกุล ก็ได้รับการปฏิเสธกลับมาอย่างแข็งขัน

แต่ถึงอย่างไรก็ตาม สิ่งที่ต้องยอมรับว่าฝ่ายบริหารโรงงานของฟินิกซ์ทำได้สำเร็จบ้างก็คือเรื่องการลดต้นทุนการผลิตจากตอนเริ่มต้นต้นละ 13,000 บาท เหลือเพียงประมาณ 7 พันบาทในปัจจุบัน

เพียงแค่ต้นทุนการผลิตที่ลดได้นั้น กลายเป็นผลผลิตที่ได้จากไม้ไผ่แทนที่จะเป็นปอ

“ตอนนี้ทางฝ่ายปกครองเองก็พยายามแก้ปัญหาที่อยู๋ ด้วยการห้ามไม้ไผ่ข้ามเขต เพราะพวกนี้เขาเล่นตัดกันไม่เลือก จนไม้ไผ่จะหมดอีสานอยู่แล้ว แล้วก็ไม่มีทางส่งเสริมให้ปลูกไม้ไผ่กันเลย อีกไม่เกินปี อุตสาหกรรมพื้นบ้านที่ต้องใช้ไม้ไผ่สูญพันธุ์แน่ ถ้าเป็นอย่างนี้เราไม่สนับสนุนแน่ ผมไม่รู้เหมือนกันว่าเขาให้โรงงานนี้

ไอ้แต่ฟีนิกซ์ฯ

พิมพ์-เขียนอย่างที่เราใช้กันอยู่ รวมทั้ง “ผู้จัดการ” ที่คุณกำลังถืออ่านอยู่ในมือเล่มนี้ด้วยเช่นกัน

ทีนี้ลองมาคบหาทบทวนของบีไอโอหรือสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนดูบ้างว่าเขาเอาอกเอาใจ ช่วยเหลือดูแลกิจการที่ให้การส่งเสริมการลงทุน ไปอย่างฟีนิกซ์ฯนี้ได้แค่ไหน

ฟีนิกซ์ฯ เริ่มผลิตเอ็กกระดาศส่งออกขายจริง ๆ เมื่อเดือน พ.ค. ปี 25 หลังจากนั้นก็ค่อย ๆ ขายราคาขึ้นมาก ลงน้อยตามแต่ว่าช่วงไหนจะมีเอ็กกระดาศเข้ามาตีตลาดมากน้อยเพียงใด

ลองมาดูราคาเอ็กกระดาศจากฟีนิกซ์ฯกันก่อนดีกว่า

1 ก.ย. 25	ราคาตันละ	8,500 บาท (เครดิต 30 วัน)
15 ก.ย. 25	”	9,500 ” (”)
5 เม.ย. 26	”	10,600 ” (”)
ก.ย. 26	”	12,000 ” (”)

ตั้งขึ้นมาได้ยังไง” ฝ่ายปกครองคนหนึ่ง ของขอนแก่นบอกกับ“ผู้จัดการ”

นี่คือจุดขัดแย้งใหม่ที่เกิดขึ้นแล้ว และยังหาคนที่รับผิดชอบอะไรไม่ได้ เพราะดูเหมือนฝ่ายจัดการที่นี้เขาจะไม่สนใจกับคำสั่งห้ามขนไม้ไผ่ข้ามเขตเอาเสียเลย

อย่างข่าวที่ออกมาทางสื่อมวลชน เมื่อ 13 ม.ค.ปีที่พิทักษ์ ธนะมงคล ผู้จัดการฝ่ายวัตถุดิบของฟีนิกซ์ฯ ประกาศรับซื้อไม้ผองจากปราชินฯ จำนวนถึง 5 หมื่นต้น ๆ ละ 400 บาท โดยรับซื้อจนถึงเดือนเมษายน 29 นี้ ประกาศออกมาอย่างนี้ ถึงแม้จะมีทั้งท้องที่ ทางหลวง หรือกรมการขนส่งทางบกไปตั้งด่านตรวจคันรถขนไม้ไผ่ฉบับสืบนับร้อยคันก็ยังคงเดินหน้าไปขออนุญาตได้อย่างสบาย โดยเสียค่าภาษีผ่านทางคันละไม่กี่ร้อยบาท

ที่ทำได้อย่างนี้อาจจะเป็นเพราะผู้จัดการทั่วไปคนปัจจุบันของฟีนิกซ์ฯ ที่เอามาใช้เป็นอันดับกันนั้นคือ พล.ต. จรุง ขวัญเทียมสังข์ อดีตรองแม่ทัพภาค 2 ที่เคยคุมพื้นที่แถบนั้นจนปรุไปหมดกระมัง

และพฤติกรรมที่น่าเกลียดซึ่งบริษัทนี้จึงจะตอบว่าเจ้าหน้าที่ก็เกิดขึ้นเมื่อไม่กี่เดือนมานี้มีเจ้าหน้าที่แบงก์ที่เป็นเจ้าหน้าที่กขบวนมาตรวจโรงงานซึ่งแน่นอนว่าจะต้องแจ้งอย่างทางการล่วงหน้ามาแล้ว ดังนั้นในวันที่ไปตรวจเจ้าหน้าที่จึงได้พบว่าโรงงานกำลังเดินเครื่องผลิตเอ็กกระดาศจากปออยู่อย่างเต็มที่

ในขณะที่วันอื่นๆ นั้นป้อนด้วยไม้ไผ่มาไม่รู้กี่หมื่นต้นแล้ว !!

สื่อเจตนาให้เห็นว่า โรงงานกำลังพยายามบิดเบือนข้อเท็จจริงบางอย่าง !!

และข้อเท็จจริงอันนี้ก็เป็นเรื่องที่ปิดกันไม่ได้ เพราะแม้แต่ในรายงานที่เสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นประจำปีก็ยังยอมรับว่าปัจจุบันโรงงานได้เปลี่ยนมาใช้ไม้ไผ่เป็นวัตถุดิบเป็นส่วนใหญ่แล้ว

นี่หมายความว่าอะไรกัน?!

โครงการระดับชาติที่ประกาศตัวเองให้คนทั้งโลกรู้ว่าเป็นโรงงานแห่งแรกที่ผลิตเอ็กกระดาศจากปอเหนือสิ่งอื่นใด ทุกฝ่ายที่ผลักดัน

โครงการก็เห็นดีด้วย เพราะจะไปช่วยฟื้นฟูสถานภาพของชาวอีสานให้ลืมตาอ้าปากได้ด้วยการปลูกปอและขายปอได้มากขึ้นในราคาที่มีการประกัน

ทุกฝ่ายเห็นประโยชน์ในเรื่องนี้จึงได้อนุมัติและหนุนช่วยกันมาตลอด

แต่พอมาเจอปัญหาที่เกิดจากความไร้เดียงสาของผู้บริหารงานเองแท้ๆ แทนที่จะดำเนินการแก้ไขให้ตรงจุดที่ต้นตอของปัญหา

กลับโกหกคำโตกับคนทั้งชาติ แล้วยังอวดอ้างเอาเครดิตอีกว่ามีฝีมือล้มเลิกในการปรับปรุงเครื่องจักรให้เดินเครื่องได้หลายอย่าง

แล่มกลับมาสร้างปัญหาใหญ่ให้เกิดขึ้นในฐานะผู้สนับสนุนให้มีการตัดไม้ทำลายป่าอย่างโจ่งครึ่ม และทำลายอุตสาหกรรมพื้นบ้านของคนอีกเป็นล้านๆ ที่อาศัยไม้ไผ่ยังชีพ

เพราะถ้ายังตัดกันด้วยอัตรานี้ไม่เกิน 2 ปีไม้ไผ่หมดอีสานแน่

น่าเห็นใจแทนกลุ่มศรีนครที่โครงการผลิตเอ็กกระดาศจากไม้ไผ่ของเขาเป็นหมัน แด่กลับมาลักไก่ได้กับคู่แข่งโนเนมของเขาเอง !!

มี.ค. 27	”	12,500	”	(“)
ม.ค. 28	”	12,200	”	(เงินสด)
มี.ค. 28	”	11,000	”	(ช่วงนี้ตลาดนอกตลาดราคา)
พ.ค. 28	”	10,800	”	(เงินสด)
ก.ย. 28	”	11,200	”	(เครดิต 30 วัน)
พ.ย. 28	”	10,500	”	(เงินสด)
	”	11,200	”	(เครดิต 30 วัน)
ก.พ. 28	”	11,500	”	

ความผิดพลาดอย่างร้ายกาจของฟินิกซ์ ก็คือการคาดการณ์ราคาตลาดโลกของเอ็กกระดาษผิด ดังนั้นเมื่อราคาตลาดโลกดิ่งลงเหว เพราะภาวะเศรษฐกิจโลกซบเซาในช่วงปี 25 บรรดาผู้ผลิตรายใหญ่ ๆ ทั่วโลกก็ทุ่มกระดาษที่เหลืออยู่ในสต็อกออกขายในราคาที่ไม่ต้องคำนึงถึงต้นทุน เพราะถือว่าเป็นส่วนเกิน หรือที่เรียกกันว่า DUMPING MARKET

และผู้ซื้อเอ็กกระดาษบ้านเราก็นิยมที่จะซื้อกระดาษจากตลาดนี้มากกว่า การทำสัญญาซื้อขายระยะยาวเสียด้วย

เอ็กกระดาษจากฟินแลนด์ลดลงจากราคาเฉลี่ย 558.75 เหยียญ เมื่อปี 23 เหลือ 480 เหยียญ ในปี 24 เหลือ 353.75 เหยียญ ในปี 25 และถึง 340 เหยียญ ในช่วงไตรมาสแรกของปี 26 ซึ่งนับเป็นการลดลงต่ำสุดในรอบ 4-5 ปี

บางคนเรียกปรากฏการณ์นี้ว่าเป็น “โศคร้าย” ของฟินิกซ์ ที่ดันมาทำโครงการเอาในช่วงนี้พอดี

แต่เมื่อโครงการนี้เดินหน้าไปแล้วจนเริ่มผลิตได้แล้ว การถอยหลังจึงไม่มีใครคิด ทุกคนจึงคิดเพียงแต่ว่าทำอะไรถึงจะพยุงกิจการที่ลงทุนไปแล้วร่วม 2,000 ล้านบาทได้

แล้ววิธีการแบบโบราณที่บีโอไอใช้มาตลอดเวลาก็คือการขึ้นค่าธรรมเนียมพิเศษ หรือเซอร์ชาร์จกับสินค้าประเภทเดียวกันที่ผลิตจากต่างประเทศและมีผู้นำเข้ามาขายแข่งกับสินค้าที่ผลิตได้ในประเทศแต่ราคาสูงกว่า

เป็นวิธีง่าย ๆ ที่ใช้เมื่อไรก็ได้ผลเมื่อนั้น ก็บริษัทที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนก็สบายตัวไป อย่างน้อยก็จนกว่าจะหมดช่วงเวลาเก็บเซอร์ชาร์จ เสร็จแล้วก็ค่อยมานั่งเจรจาอ่อนวอนให้เห็นถึงความจำเป็นเพื่อจะได้ต่ออายุเซอร์ ชาร์จกันต่อไป

แล้วบีโอไอก็มักจะใจดีต่อให้อยู่เรื่อย ๆ

สำหรับฟินิกซ์แล้วก็ไม่ผิดเพี้ยนไปจากแนวปฏิบัตินี้เช่นกัน

เริ่มแรกกระทรวงการคลังก็เปิดเกมให้ก่อนโดยประกาศเมื่อ 17 ส.ค. 25 ปรับอัตราภาษีเอ็กกระดาษและเศษกระดาษซึ่งใช้ทดแทนเอ็กกระดาษได้บางส่วนในการผลิตกระดาษขึ้นมาจาก 9% เป็น 10% ของราคานำเข้า

นี่เรียกว่าเป็นการช่วยกันอย่างถาวรครั้งที่ 1

ต่อมาหลังจากที่ฟินิกซ์ วังเข้าออกบีโอไอเรื่องถูกเอ็กกระดาษนอกตลาดอยู่พักใหญ่ 24 พ.ย. 25 บีโอไอก็ประกาศเก็บเซอร์ชาร์จจากการนำเข้าเอ็กกระดาษฟอกขาวชนิดอนวูดพัลท์และฮาร์ดวูดพัลท์ ที่มีความสว่าง 85% ขึ้นไป ในอัตรา 20% ของราคาที่นำเข้าซีไอเอฟ เป็นเวลา 1 ปี

พอถึงปลายปี 26 ฟินิกซ์ก็เดินเกมใหม่หวังสร้างระบบผูกขาดขึ้นด้วยการเสนอให้มีการจัดสรรโควต้า ที่โรงงานกระดาษทุกโรงต้องซื้อเอ็กกระดาษจาก ฟินิกซ์ตามสัดส่วนการนำเข้าคือถ้านำเข้ามากก็ต้องซื้อเอ็กจากฟินิกซ์มากด้วย

แต่บีโอไอก็รู้สึกเหมือนกันว่ามันจะมากเกินไป หากให้ฟินิกซ์ มีสิทธิ จัดโควต้าได้อย่างนี้ ระบบการค้าเสรีก็คงหมดความหมาย

ในที่สุดก็เลยต้องยอมขอมั่นออกมาในรูปแบบที่ต่ออายุประกาศเก็บเซอร์ชาร์จ เดิมไปอีก 1 ปี

เท่านั้นยังไม่พอ เมื่อถึง พ.ย. 27 ซึ่งก็ควรจะเป็นเวลาที่ฟินิกซ์ควรจะยืนอยู่บนขาของตัวเองได้แล้วเสียทีแล้ว และทางบีโอไอก็ไม่ได้ต่ออายุเซอร์ชาร์จให้ ทางฟินิกซ์ จึงต้องใช้แรงผลักดันอีกครั้งหนึ่งให้ผู้ใหญ่ในบีโอไอเห็นว่า ควรจะต้องมีการคุ้มครองอุตสาหกรรมในประเทศต่อไป มิฉะนั้น ฟินิกซ์อยู่ไม่รอดแน่

และผู้ใหญ่อย่าง ชีระ ภาณุพงศ์ รองเลขาธิการบีโอไอก็เป็นผู้หนึ่งที่มีความมุ่งมั่นปรารถนาให้อุตสาหกรรมเอ็กกระดาษยืนอยู่ได้ตลอดไป แม้ว่าจะต้องช่วยอุ้มชูกันไปสักพักหนึ่ง (นานเท่าไรไม่มีใครรู้) ก็ตาม

ดังนั้นเมื่อฟินิกซ์ เสนอให้มีการคุ้มครองโดยการเรียกเก็บเซอร์ชาร์จเอ็ก กระดาษ 20% ตามเดิมต่อไปอีกครั้งหนึ่ง แถมนคราวันฟัวเอเศษกระดาษเข้ามาด้วยอีกตัวหนึ่ง ผู้ใหญ่ในบีโอไอก็โอเค.

ทั้งนี้ก็เพราะพ่อค้ากระดาษเองก็ดูทิศทางลมอยู่แล้ว เห็นชัดว่าฟินิกซ์ ก็ไม่มีทางสู้ราคาเอ็กกระดาษจากเมืองนอกได้ถ้า

โรงแรมเชียงใหม่ออกคิด

ความประทับใจที่ทุกคนยอมรับ

เชียงใหม่ออกคิด โรงแรมชั้นนำระดับมาตรฐานสากล
ยินดีต้อนรับด้วยห้องประชุมภูมิฐานสำหรับงานประชุมสัมมนาธุรกิจ
ทุกประเภท พร้อมด้วยอุปกรณ์การประชุมสมบูรณ์แบบ
บริการระดับนักบริหารที่คุณพึงใจปรารถนา

ในวาระสำคัญที่จะเลี้ยงฉลอง
ห้องโถงแวลออกคิดบอลรูม อันโอ่อ่าทันสมัย
สามารถจุได้ถึง 600 ท่าน ห้องพักผ่อน
รวมทั้งเครื่องอำนวยความสะดวก
ครบครัน คือคอร์ทเทนนิส คีฬาฟิฟตีบอล
ดิสโกเธคสไลด์โฮฟาร์ และ
เฮลิคอปเตอร์ขึ้นจอด



คุณได้รับ
V.I.P. HOTELPASS
จากเราแล้วหรือยัง?



เที่ยวลานนาไทย....ประทับใจที่เชียงใหม่ออกคิด



โรงแรมเชียงใหม่ออกคิด

100-102 ถนนห้วยแก้ว เชียงใหม่ โทร. (053) 222099
สำนักงานกรุงเทพฯ 395/5 ชั้น 2 อาคารช้างธนาการ์ไทยทูน
ถนนพหลโยธิน กทม. โทร. 2338261-3

ไม่มีเชอร์ชาร์จ ดังนั้นในช่วงที่ ประกาศเก็บเชอร์ชาร์จอยู่ก็เลยมีการหันไปสั่งซื้อเศษกระดาษเข้ามาเป็นจำนวนมาก เพราะสามารถใช้แทนเยื่อกระดาษได้ส่วนหนึ่งและยังไม่ถูกเก็บเชอร์ชาร์จ อีกด้วย

และยิ่งถึงช่วงปลอดเชอร์ชาร์จระหว่าง พ.ช. 28-28 มิ.ช. 28 อันเป็นวันเริ่มเก็บเชอร์ชาร์จใหม่ บรรดาโรงงานกระดาษทั้งหลายที่รู้แกว่า เชอร์ชาร์จจะต้องกลับมาอีกแน่ก็ระดมกันสั่งเยื่อกระดาษเข้ามาสต็อกไว้ก่อนเป็นจำนวนมาก

ดังนั้น เมื่อเริ่มใช้เชอร์ชาร์จใหม่แล้ว ก็ไม่ได้หมายความว่าช่วยให้อุตสาหกรรมกระดาษเพิ่มขึ้น ในขณะที่เยื่อกระดาษจากฟืนก็ยังไม่แพงกว่าเยื่อกระดาษที่นำเข้าแล้วรวมเชอร์ชาร์จอยู่ดี

“ก่อนหน้าที่จะมีการลงมติให้เรียกเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษ ได้มีการนำเข้าเยื่อกระดาษประเภทต่าง ๆ ที่แข่งขันกับเยื่อกระดาษของบริษัท มาขายให้กับ โรงงานต่าง ๆ ในราคาเพียง 9,300 บาท (ช่วงนั้นฟืนกระดาษตั้งราคาขาย 12,200 บาทต่อตันในราคาเงินสด) ซึ่งนับว่าเป็นราคาที่ต่ำกว่าราคาขายที่ขายอยู่ใน ประเทศของผู้ผลิตเองอย่างมาก” ตอนหนึ่งในรายงานคณะกรรมการที่เสนอต่อ ที่ประชุมผู้ถือหุ้นของฟืนกระดาษเมื่อต้นปีกล่าวถึง แต่ในทัศนะของพ่อค้ากระดาษ แล้ว

“เขาอ้างว่าช่วยเหลืออุตสาหกรรมกระดาษในประเทศให้อยู่ได้ แต่ผมไม่เข้าใจว่าทำไมจะต้องมาให้พวกผมแบกภาระกัน อย่างนี้ แทนที่ผมจะผลิตกระดาษ ได้ราคาถูกลง ผู้ใช้ก็จะได้ใช้กระดาษราคาถูกลงด้วย แต่เขากลับทำให้โรงงานกระดาษตายกันเป็นแถว เพื่อรักษาฟืนกระดาษเอาไว้โรงเดียวเท่านั้นหรือ”

ผู้ถือหุ้นในบีโอไอจะว่าอย่างไรไม่ทราบ?

ผู้จัดการ

นิตยสารธุรกิจรายเดือน

ผู้สร้างบรรทัดฐานให้กับวงการหนังสือธุรกิจ

“เหยี่ยวภูเขา” ที่บินอย่างอิสระเสรี ร้องเมื่อต้องการจะร้อง ในยามที่สังคมธุรกิจต้องการเสียงร้องเพื่อเตือนตัวเอง

“ผู้จัดการ” เป็นหนังสือธุรกิจรายเดือนที่ก้าวไปสู่มาตรฐานสากลในการเสนอเรื่องให้ผู้อ่าน

สมัครเป็นสมาชิกเพียงปีละ 300 บาท เท่านั้น (12 เล่ม) ท่านจะได้รับหนังสือก่อนวางแผง และหนังสือเล่มพิเศษเป็นอภินันทนาการ โดยกรอกบัตรสมาชิกพร้อมเช็คหรือธนาณัติ

รวบรวมเรื่องราวธุรกิจในประเทศ บทความจากต่างประเทศ และเรื่องราวทางวิชาการ

ส่งจ่าย นิตยสาร **ผู้จัดการ** ตู้ ป.ณ.700 ปณ.กลาง กทม.

SIAM LODGE HOTELS



ความสุขสบายแบบฉบับชาวเหนือ รอคุณอยู่ที่โรงแรมริงค์ เชียงใหม่

เพียงก้าวแรกที่คุณเข้าไปในโรงแรมริงค์ เชียงต๋อยสุเทพ คุณจะสัมผัสกับวัฒนธรรม พื้นบ้านทันที จากศิลปการตกแต่งที่ใช้ เครื่องเรือนสลักไม้แบบโบราณ ซึ่งสะท้อน ถึงงานฝีมืออันประณีตของงานช่างไทย ตลอดจนพนักงานต้อนรับยิ้มแย้มแจ่มใส ในชุดชาวเขาประยุกต์

นอกเหนือจากห้องพักโอ่อ่ากว่า 150 ห้อง สวนร่มรื่น สนามเทนนิสและ สระน้ำ เรายังมีลอบบี้บาร์ตกแต่งใหม่ ให้คุณนั่งสบายอารมณ์กับเพลงไพเราะ



และเครื่องดื่มที่คุณโปรดปราน ห้องทองกวาว และคอฟฟี่ช็อปของเราก็มีอาหารเลิศรสทั้ง ไทย จีน และยุโรปไว้บริการ

เราจัดประชุมสัมมนา หรือจัดเลี้ยง สำหรับงานทุกรูปแบบที่มีแขกกว่า 200 คน พร้อมอุปกรณ์โสตทัศนทัศน์สมัยครบครัน รวมทั้งให้บริการนำเที่ยวรอบเมืองและ จังหวัดใกล้เคียงในราคาประหยัด และ ยังบริการรถรับส่งระหว่างโรงแรมกับ สนามบินและสถานีรถไฟด้วย

อัตราพิเศษสำหรับชาวไทยและพิเศษยิ่งขึ้นสำหรับหมู่คณะและกลุ่มสัมมนา
สำหรับรายละเอียดโปรดติดต่อ สำนักงานรับจองห้องพักของเรา



โรงแรมริงค์
เชียงใหม่

หนึ่งในห้าโรงแรมของเครือสยามลodge

ถนนห้วยแก้ว เชียงใหม่ 50000 โทร. (053) 221040, 221130 เทเล็กซ์: TH 49314 RINCOME
สำนักงานรับจองห้องพักกรุงเทพฯ โทร. 252-6045, 252-6118 เทเล็กซ์: TH 87920 SIAMLOG

THAI-WAH

THE MAN, THE SITUATION AND THE FUTURE

ไทยวาเป็นธุรกิจแบบเอเชียดั้งเดิมที่มีพัฒนาการไม่ขาดสาย ผูกพันกับสถานการณ์ในลักษณะที่เป็นฝ่ายถูกระงับมาตลอด ในห้วงเวลาเกือบๆ 40 ปีแล้ว เมื่อปลายปีที่แล้ว มีความพยายามอย่างมากของผู้บริหารเพื่อผลักดันไทยวาให้ฟื้นวิถีดำเนินเดิมๆ อันจะทำให้มองเห็นอนาคตแจ่มชัดขึ้น วันนี้สิ่งที่คาดหวังเหล่านี้ยังไม่อาจหาคำตอบได้แจ่มชัดนัก

■ เรื่องโดย วิรัตน์ แสงทองคำ

บริษัทไทยวา จำกัด (THAI-WAH CO., LTD.) ดำเนินธุรกิจอย่างเรียบง่าย รู้กันภายในวงการว่าเป็นผู้บุกเบิก (PIONEER) อุตสาหกรรมแป้งมัน มันอัดเม็ดเพื่อการส่งออก และมีโรงงานวันเส้นที่ใหญ่ที่สุดของโลก...

ต้นปี ไทยวาทาวเวอร์สูง 23 ชั้นอุบัติขึ้นอย่างห้าวหาญริมถนนสาทร ประชันหน้าตึกสูงที่สุดขึ้นอย่างมากในบริเวณนั้น เช่น สาทรธานีของตระกูลหวังหลี ตึกซีดีเบงก์ ไทยวาทาวเวอร์มูลค่าเกือบ 300 ล้านบาทสร้างบนที่ดินกว่า 3 ไร่ มูลค่าเพียง



สำนักงานบริษัทไทยวา ตั้งแต่ปี 2490 ริมถนนสาทร ปัจจุบันเป็นอดีตไปแล้ว ถูกทุบทิ้งโดยสร้างอาคารไทยวาทาวเวอร์สูง 23 ชั้นขึ้นแทน ขณะนี้ใกล้เสร็จสมบูรณ์เพียงรอติดหินแกรนิตจากอิตาลีที่ผ่นตึกเท่านั้น

ที่เติบโตเช่นทุกวันนี้หนึ่ง-สงครามโลกครั้งที่สอง ค่อนองมาจนถึงสงครามเกาหลีอันเป็นจุดปะทะที่นักล่าอาณานิคมสมัยใหม่มุ่งหวังมีอิทธิพลเหนือทะเลจีนซึ่งมีผลกระทบโดยตรงต่อการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจที่สำคัญของไทย อาจกล่าวได้ว่าเป็นจุดเริ่มต้นของการเปลี่ยนแปลงก้าวใหญ่ โดยผลักดันธุรกิจไทยซึ่งเริ่มก่อตัวอย่างมากในห้วงเวลานั้นกระโจนออกมาเกี่ยวพันโดยตรงกับสังคมเศรษฐกิจโลก

ปัจจุบัน เป็นเนื้อดินอันอุดมสมบูรณ์ของการเกิดบริษัทไทยวา โดย

5 แสนบาท ซื้อมือ 30 กว่าปีก่อน...

ปลายปี 2528 ไทยวาเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยรายล่าสุด ผลประกอบการ ณ สิ้นปี 2528 เป็นที่น่าพอใจ สามารถทำกำไรสุทธิ 18.6 ล้านบาท เทียบกับปีก่อนกำไรเพียง 8.2 ล้านบาท และในการประชุมใหญ่ผู้ถือหุ้นประจำปีเมื่อวันที่ 15 เมษายนที่ผ่านมาคณะกรรมการมีมติจ่ายเงินปันผล 15 บาท/หุ้น...

น้อยคนนักจะรู้ว่าไทยวามีความเกี่ยวข้องอย่างแนบแน่นกับ THE WAH-CHANG INTERNATIONAL GROUP สำนักงานใหญ่สิงคโปร์ อาจจะเรียกว่าเป็นบริษัทแม่ของไทยวาที่ว่า “ได้...” พิทักษ์ บุญพจน์สุนทร กรรมการผู้จัดการบริษัทไทยวาพูดอย่างเต็มปากเต็มคำกับ “ผู้จัดการ”

หากไม่มีสิ่งสองสิ่งประกอบกันอย่างเหมาะสมเมื่อประมาณ 40 ปีก่อนย่อมไม่มีบริษัทไทยวาเทรดดิ้งหรือไทยวา

เป็น “สิ่งที่เล็กที่สุด” สิ่งหนึ่งที่ขึ้นอยู่กับฝ่ายนักล่าอาณานิคมยุคใหม่นั้น!

สอง-ดร.เคซีลี (DR. K.C. LI) ผู้ก่อตั้งไทยวาเพียงเพื่อประโยชน์ชั่วคราว (โปรดอ่านล้อมกรอบ “ดร.เคซีลี : คนเอเชียกับระบบอาณานิคมตะวันตก”) วิถีดู ผู้บริหารซึ่งคลุกคลีกับไทยวาก่อนชีวิต เรียนรู้การบริหารธุรกิจระหว่างประเทศยุคแรกๆ และมีน้ำอดน้ำทนไม่ยอมให้ไทยวาตายไปเมื่อหมดภาระหน้าที่ชั่วคราวที่ ดร.เคซีลี มอบ



ฉบับภาษาไทย จีน และอังกฤษ

ตำราพิชัยสงคราม

ซุน
ว
ง

“ปรัชญาการต่อสู้
ทฤษฎีการปกครอง
ตำราวิชาการทหาร
ที่ทั่วโลกยอมรับ”

แปลและเรียบเรียง

孫
子
兵
法



วางตลาดแล้ว

หม่าย, ยิดวา โฮ เห็นความสำคัญของไทยวา อุ่มไทยวาออกจากวงจรเดิมพร้อมๆ กับการอัดฉีดให้เติบโตและกำหนดทิศทางที่แน่นอนของธุรกิจแบบเอเชียอาคเนย์ และ ฟัดัก แซ่เตีย หรือพิทักษ์ บุญพจน์สุนทร หรือปีเตอร์ เตียว ผู้มีส่วนในการเขียนประวัติศาสตร์หน้าแรกๆ ของไทยวา สืบทอดภารกิจที่ได้รับมอบหมายอย่างไม่ขาดตกบกพร่อง ในฐานะมืออาชีพที่คิดค้นหนึ่ง

ไทยวาเป็นบริษัทเดียวที่มีลักษณะพิเศษ คือมีความต่อเนื่องไม่ขาดสาย แตกต่างจากบริษัทใน WAH-CHANG INTERNATIONAL GROUP ซึ่งล้มลุกคลุกคลานเปิดๆ ปิดๆ แม้กระทั่งสำนักงานใหญ่ที่สิงคโปร์ อันเป็นศูนย์บัญชาการของกลุ่มนั้นยังเกิดหลังไทยวา กว่า 20 ปี

ดร.เคซีลี ส่งผู้ช่วย-ไวทีฮวง มาดำเนินการจัดตั้งบริษัทไทยวาเทรดดิ้ง ขึ้นอย่างเป็นทางการเมื่อวันที่ 10 มกราคม 2490 ทุนจดทะเบียนครั้งแรกเพียง 5 แสนบาท โดยฝ่าย ดร.เคซีลี ถือหุ้น 80%

ดร.ลี ประธานบริษัทว้าง สหรัฐ-อเมริกามีสัญญาจัดหาเร่ดิงบุคและแร่วูลแฟรม ป้อนโรงงานผลิตอวูวซึ่งผลิตให้กระทรวงกลาโหมสหรัฐฯ นับว่าแร่วูลแฟรมเป็นวัตถุดิบที่สำคัญมากทางยุทธศาสตร์ โดยใช้ทำหัว

จรวดและชิ้นส่วนสำคัญของเครื่องบิน ดังนั้น ไทยวาเทรดดิ้งจึงมีหน้าที่เพียงประการเดียว เป็นตัวแทนรับซื้อแร่จากประเทศไทยและพม่าส่งไปให้บริษัทว้าง รายได้ของบริษัทก็มีเพียงทางเดียวเช่นเดียวกัน จากค่านายหน้าประมาณ 3% ของมูลค่าแร่ส่งออก

จะเป็นเพราะความโชคชะตาหรือ CONNECTION ของคนจีนสาย “ก๊กมินตั๋ง” หรือทั้งสองอย่างก็เหลือเถา ไวทีฮวง พบวิทีลู่ ซึ่งเป็นคนจีนฮ้อ สาย “ก๊กมินตั๋ง” คนหนึ่งในไทย วิทีลู่เกิดที่ชุนานเช่นเดียวกับ ดร.ลี ว่ากันว่าจะเป็นผู้คิดค้นด้วย อพยพเข้าเมืองไทยก่อนสงครามโลกครั้งที่สอง วิทีลู่ซึ่งต่อมาเปลี่ยนชื่อเป็นโลห์ โลห์อันจิตร (บิดาของ ดร.เจษฎา โลห์อันจิตร แห่งไอเอฟซีที) ดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการไทยวาเทรดดิ้งตั้งแต่เริ่มดำเนินการยาวนานมาประมาณ 30 ปี

วิทีลู่ผู้มีภารกิจของความเป็นคนจีนอีกปึกหนึ่งที่ไม่สิ้นสุดในประเทศไทย โดยถือแผ่นดินไทยเป็นเรือนอาศัย เขาย่อมมีความคิดแตกต่างไปจาก ดร.ลี ซึ่งถือไทยวาเทรดดิ้งเป็นเพียงสาขาของบริษัทว้างปฏิบัติหน้าที่ที่มอบหมายให้เป็นการชั่วคราวเท่านั้น

ความต่อเนื่องของไทยวาเทรดดิ้งย่อมเป็นผลจากการทำงานด้วยน้ำอดน้ำทนของวิทีลู่ด้วย แต่กว่าความตั้งใจจะบรรลุ เขาต้องเผชิญอุปสรรคนานาประการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อสถานการณ์ทางการเมืองระหว่างประเทศแปรปรวน

ส่วนไวทีฮวง ประธานบริษัทนั้น รับนโยบายจากบริษัทแม่ที่สหรัฐฯ ก็ใช้ความพยายามทุกวิถีทางหาซื้อแร่ในจำนวนที่มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ วิธีแรก-เปิดสาขาย่อยรับซื้อแร่ในจุดที่มีการทำเหมืองเพื่อสะดวกในการจัดซื้อ และจะปิดทันทีเมื่อไม่มีความจำเป็น

“เพื่อให้กิจการเจริญยิ่งขึ้น ไปอีกทางบริษัทฯ ได้มีสัญญาร่วมการค้ากับบริษัทเวสตินเทรดเดอร์ โดยบริษัทเวสตินเทรดเดอร์เป็นฝ่ายจัดหาสินค้า และบริษัทไทยวาเทรดดิ้งเป็นฝ่ายส่งสินค้าที่ซื้อมาได้ส่งออก... ผลกำไรทั้งหมดที่ได้นั้นแบ่งคนละครึ่งกับบริษัทเวสตินเทรดเดอร์ ผลกำไรครั้งหนึ่งถือเป็นของบริษัทว้าง ส่วนบริษัทไทยวาเทรดดิ้งได้ค่านายหน้า 3% จากครั้งหนึ่งของจำนวนสินค้าทั้งสินที่ซื้อและส่งออกขาย” บันทึกรายงานการประชุมของบริษัทเมื่อวันที่ 14 กรกฎาคม 2492 ระบุถึงวิธีจัดหาแร่อีกวิธีหนึ่งของบริษัทไทยวาเทรดดิ้ง

ดร.เคซีลี คนเอเชียกับ ระบบอาณานิคมตะวันตก

ดร.เคซีลี ผู้ก่อตั้งบริษัทไทยวา ฟัดดา ยิดวาโฮ ประธานกรรมการ บริษัทไทยวาปัจจุบัน และเป็นผู้ที่รู้เรื่องราวดีที่สุดคนหนึ่งของโลก



โก ชิง ลี (เคซีลี) เกิดที่มณฑลชุนาน เขาเป็นคนจีนแมนดารินซึ่งถือกันว่าเป็นเชื้อชาติจีน

ที่ยิ่งใหญ่ที่สุด ตระกูลของเขาเป็นชนชั้นสูง เกี่ยวข้องกับผู้มีอำนาจในแผ่นดินใหญ่มาก ว่ากัน

ว่าจีนแมนดารินนิยมเป็นข้าราชการและขุนศึกในยุคก่อน

ชุนาน ดินแดนตอนใต้ของจีนถูกอังกฤษครอบงำในช่วงก่อนสงครามโลกครั้งที่ 1 ความขัดแย้งระหว่างชนชาติจีนกับคนตะวันตก (อังกฤษ) ก่อให้เกิดสงครามฝิ่น อันเป็นเรื่องราวของนักล่าอาณานิคมยุคเก่าที่อัปยศเรื่องหนึ่ง

ครอบครัวของลี มีความใกล้ชิดกับคนอังกฤษ ตัวเขาเองจึงมีโอกาสได้ร่ำเรียนโรงเรียนดีๆ ในอังกฤษที่ ROYAL SCHOOL OF MINES, LONDON ลีเป็นคนฉลาด เขาเป็นคนแรกที่เขียนหนังสือเกี่ยวกับแร่ทั้งสเดน และ

เป็นคนแรกที่พบแร่ชนิดนี้ในประเทศจีน รวมไปถึงการดูแลแร่เพื่อการส่งออกและอุตสาหกรรม ต่อมามีการเรียกกระบวนการนี้ที่เขาคิดได้เป็นคนแรกว่า “LI PROCESS”

เมื่อคบกับอังกฤษ ลีก็ย่อมคบกับคนอเมริกันได้ ในปี (1916 หรือ พ.ศ.2459) ที่ค้นพบแร่ทั้งสเดน เขาตั้งบริษัทว้าง ขึ้นที่นิวยอร์ก สหรัฐอเมริกา พุ่งเป้าทำการค้าระหว่างสหรัฐกับจีน โดยส่งแร่และสินค้าเกษตรจากจีนแผ่นดินใหญ่ไปสหรัฐ ขณะเดียวกันก็ส่งสินค้าประเภทเครื่องจักรสารเคมี เหล็กและสินค้าอุตสาหกรรมอื่นๆ จากสหรัฐเข้าจีน

ขณะนั้นสงครามเกาหลีระเบิดขึ้นอย่างรุนแรง พร้อมๆ กับแร่อันเป็นยุทธปัจจัยจากไทย ถูกส่งไปยังสหรัฐฯ เป็นจำนวนมาก ไทยวาเทรคจึงเปิดสาขาขึ้นหลายแห่งเพื่อกว้านซื้อแร่ ที่ถูกเกิด หาดใหญ่ ยะลา และที่ร่างกุ้ง ประเทศพม่า

ปลายปี 2492 หลังจากบริษัทไทยวาเทรคได้ดำเนินการมาเป็นเวลา 2 ปี โดยไม่รู้ฐานะการเงินของคนเลย ก็เปิดประชุมรับรองบุคคลเป็นครั้งแรก “การตกลงเกี่ยวกับค่านายหน้าที่จะได้รับจากบริษัทวาซัง ยังไม่ได้มีการเจรจาให้สำเร็จลงได้ เพราะว่าตัวประธานกรรมการบริษัทวาซัง (คร.ลิ) ซึ่งเป็นผู้ทราบเรื่องราวเหล่านี้ไม่อยู่ ออกไปสำรวจการค้าระหว่างประเทศ” นั่นคือรายงานการประชุมที่อ้างถึงสาเหตุของความล่าช้าของบุคคล

สงครามเกาหลีรุนแรงต่อเนื่อง สหรัฐฯ เป็นเจ้าผู้พญาเทรดนำทหารหลายชาติรวมสกริมเกาหลีเหนือซึ่งมีจีนแดงหนุนหลังอย่างเต็มตัว กลางปี 2493 ราคาดีบุกและวุฒแฟรมทะยานขึ้นอย่างรวดเร็ว ไทยวาเทรคจึงประสบปัญหาทางการเงิน เนื่องจากค่านายหน้าอันน้อยนิดไม่เพียงพอจะระดมซื้อแร่ วิถีถู กรรมการผู้จัดการ รายงานในการประชุมผู้ถือหุ้นเมื่อวันที่ 25 กรกฎาคม 2493

ว่า “...ทางบริษัทได้ติดต่อขอร้องให้ทางบริษัทวาซังได้ช่วยขึ้นอัตราค่าป่วยการให้สูงขึ้นกว่าเดิมเล็กน้อย ในการนี้ทางผู้จัดการบริษัทวาซังก็ได้แสดงความเห็นอกเห็นใจมา ยังบริษัทเป็นอย่างดี ในฐานะที่บริษัทตั้งหน้าทำประโยชน์ให้แก่บริษัทวาซังมาด้วยดี ทางผู้จัดการบริษัทวาซังจึงยินดีที่จะขึ้นอัตราค่าป่วยการให้กับบริษัทจาก 3% เป็น 4% แต่ทั้งนี้ยังไม่กล้ายืนยันเป็นหลักฐานที่แน่นอนกว่าจะได้นำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทวาซัง...”

ในขณะนั้นมีคนเสนอว่าหากมีรายได้ทางเดียวเช่นนี้บริษัทไทยวาเทรคคงจะลำบาก คณะกรรมการจึงวางโครงการจะเปิดแผนกงานต่างๆ เพิ่มขึ้นอีก เช่น แผนกเดินเรือ แผนกประกันภัย แผนกคลังสินค้า และแผนกให้กู้ยืมเงิน

ปี 2494 ราคาแร่สูงขึ้นอีก คนไทยเริ่มหันมาสนใจค้าแร่กันมากขึ้น เจ้าของเหมืองแร่หลายรายทำการส่งออกเองโดยไม่ยอมผ่านคนกลาง ด้วยเหตุนี้ไทยวาเทรคจึงหาซื้อแร่ส่งให้บริษัทวาซังได้น้อยมาก ต้องยุบสาขาหาดใหญ่ ยะลา และร่างกุ้ง และหันมาเปิดใหม่ที่ระนองแทน ความคิดที่จะส่งออกสินค้าอันเริ่มผุดในสมองของผู้บริหารบริษัทแล้ว

ปี 2495 สหรัฐฯ เผด็จการเกาหลี เศรษฐกิจของโลกเริ่มตกต่ำ ราคาแร่ในประเทศลดลงอย่างรวดเร็ว บริษัทวาซังสหรัฐอเมริกาลดการซื้อลงอย่างมาก

“นอกจากนี้ยังติดต่อขอลดค่าป่วยการซื้อแร่จาก 4% เหลือเพียง 3% ทางบริษัทได้ขอให้ประธานกรรมการของบริษัทไปติดต่อทาบทามขอให้ได้อัตราเดิม แต่คงได้รับยืนยันมาว่าจะให้ค่าป่วยการเพียง 3.5% เท่านั้น โดยบริษัทวาซังอ้างว่า ถ้าบริษัทจะต้องเสียค่าป่วยการมากมายเช่นนั้น บริษัทติดต่อขอซื้อจากบริษัทที่เป็นเจ้าของแร่โดยตรงจะได้ราคาต่ำกว่าเสียอีก เรื่องนี้ทางบริษัทเห็นว่าถ้าขึ้นคือดีไป ถ้าบริษัทวาซังไม่รับซื้อแร่ บริษัทจะอยู่ในฐานะลำบากทั้งราคาแร่ก็ตกต่ำมากมายเช่นนั้น” บันทึกรายงานการประชุมอันแสดงถึงความเจ็บปวดของบริษัทไทยวาเทรคดัง กล่าวไว้เมื่อ 8 กรกฎาคม 2495

เหตุการณ์ได้เลวร้ายมาเรื่อยๆ จนถึงขีดสุด ตั้งแต่เดือนกันยายน 2495 บริษัทไทยวาเทรคยังคงส่งแร่ไปให้บริษัทวาซังอยู่ แต่ทว่าไม่ได้รับค่าป่วยการ เนื่องจากได้เปลี่ยนสภาพจากการเป็นตัวแทนเป็นการซื้อขายทั่วไป “บริษัทจะต้องทำการเสียอยู่บ้าง แต่บริษัทไหนให้ราคาดีเราก็ตายให้

ในช่วงนี้เองลิได้กลายเป็น ดร. ลี เนื่องจากเขาได้ร่ำเรียนวิชาวิศวกรรมเหมืองแร่ต่อที่ AMERICA'S CLARKE UNIVERSITY เขาจึงกลายเป็นบุคคลที่รัฐบาลสหรัฐจับไว้อย่างแน่นด้วยผลประโยชน์ที่สามารถผูกมัดไว้อย่างเหนียวแน่น บริษัทวาซังได้รับสิทธิในการหาแร่ดีบุก วุฒแฟรม ทั้งสเดน อันเป็นวัตถุดิบป้อนโรงงานผลิตอาวุธตามข้อตกลงกับกระทรวงกลาโหมสหรัฐ และเขาเองก็เป็นทีปรึกษาด้านเหมืองแร่ของกระทรวงกลาโหมสหรัฐในช่วงสงครามโลกครั้งที่สอง

ดร.ลี ได้สร้างคุณูปการอันยิ่ง

ใหญ่ให้กับสหรัฐมากมาย เขาเป็นผู้ก่อตั้งและสร้างโรงงานถลุงแร่ขนาดใหญ่หลายแห่งในสหรัฐ รวมไปถึงบราซิลและโบลิเวีย เขาได้รับรางวัลเกียรติยศประเภทเหรียญตราแท่นนับครั้งไม่ถ้วนจากสหรัฐ!

ว่ากันว่า ดร.ลี ก็คือคนของพรรคก๊กมินตั๋งคนหนึ่ง เมื่อสงครามจีน-ญี่ปุ่นปะทุรุนแรงและในที่สุดเหมาเจ๋อตงประสบชัยชนะในการปฏิวัตินั้น ดร.ลี จำต้องระเห็จจากบ้านเกิด และเขาไม่มีสิทธิจะกลับไปอีกเลยตลอดชีวิต

การต่อสู้ของ ดร.ลี ไม่สิ้นสุด ในที่สุดเขาก็สามารถประสาน

ผลประโยชน์กับสหรัฐในฐานะคนจีนรักชาติอีกปีกหนึ่งประเภทหนึ่งที่ไม่ต้องการให้จีนแผ่นดินใหญ่ปกครองด้วยระบบคอมมิวนิสต์ โดยที่เขาเป็นกำลังสำคัญในการหาแร่ชนิดสำคัญๆ ป้อนโรงงานผลิตอาวุธสหรัฐประหัดประหารฝ่ายตรงข้าม ในระหว่างสงครามโลกครั้งที่สอง และสงครามเกาหลี อันเป็นที่ที่สหรัฐออกโรงขยายอิทธิพลของความเป็นนักล่าอาณานิคมยุคใหม่ครั้งสำคัญ และก็ไม่มีใครหยุดยั้งได้จนถึงปัจจุบันนี้

ไทยวาเทรคจึงเกิดขึ้นในประเทศไทย เพื่อบรรลุเป้าหมายอันกว้างใหญ่ของ ดร.ลี ที่บังเอิญ

เป็นส่วนหนึ่งที่อยู่ในแผนของสหรัฐ

ว่า (WAH) เป็นภาษาจีนกลางของคนจีนซึ่งถือว่าเป็นคนชั้นสูง แปลว่า “จีน” ซึ่งแสดงออกมาอย่างชัดเจนว่าผู้ให้กำเนิดบริษัทที่มีชื่อนี้ มีความเป็นมาเช่นใด

ดร.ลี ตั้งบริษัทไทยวาซังในประเทศไทย โดยประสานงานกับคนจีนสาย “ก๊กมินตั๋ง” ในไทยคนหนึ่งชื่อวิถีถู เมื่อปี 2528 ได้หวนฉลองวันชาติจีนๆ ณ โรงแรมชั้นหนึ่งแห่งหนึ่งในกรุงเทพฯ วิถีถู ยังชอบอ้างว่ากว่า 70 ปีของเขามาปรากฏภายในงานนั้นด้วย!

บริษัทนั้น การเปลี่ยนแปลงไปเช่นนี้ก็เพราะราคาแร่ตกต่ำ ทางบริษัทยังอ้างว่าไม่อาจสู้ราคาและค่าใช้จ่ายในลักษณะเดิมได้”

ไทยวาเทรคคิงพยายามดิ้นรน โดยนำสินค้าจากต่างประเทศเข้ามาขายแต่ก็ล้มเหลวอีกเช่นกัน ทำให้บริษัทประสบการขาดทุนทับทวี เกินครึ่งหนึ่งของเงินทุน ถึงกับการเสนอในที่ประชุมเมื่อวันที่ 27 กรกฎาคม 2496 ว่า “สมควรจะดำเนินการค้าต่อไปหรือไม่?”

ยิดวาโฮ ทั้งหน้าที่ประธานบริษัทเป็นครั้งแรก ประกาศว่าบริษัทจะต้องดำเนินการค้าต่อไป!

ยิดวาโฮ เป็นคนจีนเกิดในสิงคโปร์ เดินทางติดตามปู่กลับเมืองจีนและเริ่มเรียนหนังสือที่นั่น จนจบปริญญาตรีสาขาเศรษฐศาสตร์การเกษตร ปลายสงครามโลกครั้งที่สอง ได้รับทุนจากรัฐบาลจีนไปเรียนต่อที่มหาวิทยาลัยคอร์เนล, นิวยอร์ก สหรัฐอเมริกา ที่คอร์เนล เขาพบสาวน้อยที่เรียนปริญญาตรีด้านวรรณคดีอังกฤษ อันเป็นจุดเริ่มต้นทำให้ชีวิตเขาหักเหในเวลาต่อมา โย มาทำงานกับบริษัทไทยวา ที่สาขาว่างกุ้งประเทศพม่า ใกล้บ้านเกิดเมืองนอน สาว-

น้อยคนนั้นต่อมาคือภรรยาของเขาที่หนุนส่งให้เขาเป็นนักธุรกิจผู้ยิ่งใหญ่คนหนึ่งในเอเชียอาคเนย์

ผู้หญิงคนนั้นคือลูกสาว ดร.ลี ผู้ให้กำเนิดบริษัทวาซังในสหรัฐฯ และบริษัทไทยวาเทรคคิงในประเทศไทยนั่นเอง!

ยิดวาโฮ ทำงานที่สาขาว่างกุ้งเป็นเวลา 3 ปีกว่า เมื่อกิจการค้าแร่ตกต่ำ สาขาที่นั่นถูกปิด เขาจึงได้รับมอบหมายมาเป็นประธานบริษัทไทยวาเทรคคิง ต่อจากไวทียาง

เมื่อยิดวาโฮ เข้ามา ไทยวาเทรคคิงก็เริ่มส่งออกสินค้าหลากหลายชนิดมากขึ้น โดยเฉพาะแป้งมันสำปะหลัง พืชพันธุ์ นุญพจน์สุนทร กรรมการผู้จัดการบริษัทไทยวาคนปัจจุบัน ซึ่งเป็นพนักงาน 1 ใน 6 คนแรกเล่าถึงความเป็นมาช่วงนั้นให้ “ผู้จัดการ” ฟังว่า “เราสนใจแป้งมันสำปะหลังซึ่งสมัยนั้นไม่มีใครสนใจเลย และไม่มีการส่งออกด้วย เราเริ่มส่งออกปีละไม่ถึง 100 ตันและก็เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ โดยซื้อแป้งจากชาวบ้านคนหนึ่งทำได้ไม่กี่ตัน คุณภาพแป้งดีมาก มีกลิ่นไม่ถูกสุขอนามัย คดีที่เราส่งไปสหรัฐฯ ไปใช้ในโรงงานอุตสาหกรรม”

ปี 2502 ไทยวาเทรคคิงภายใต้การนำของ ยิดวาโฮ เกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างก้าวกระโดด เพิ่มทุนรวดเคียวจาก 5 แสนบาท เป็น 20 ล้านบาท (โปรดอ่าน ล้อมกรอบ “ยังเข็ดจนทุกวันนี้...”)

ว่ากันว่า ภรรยาของยิดวาโฮ หรือลูกสาวของ ดร.ลี เลียนฟงโฮ ได้รับมรดกจาก ดร.ลี ภายหลังการแต่งงาน และมีความเห็นดีเห็นงาม ขนเงินมาลงทุนในประเทศไทย ยิดวาโฮกับภรรยาถือหุ้นประมาณ 50%

จุดเปลี่ยนตรงนี้ขึ้นยัยสำคัญบางประการ 1) ไทยวาเทรคคิงพ้นพ้นระยะจากการเป็นสาขาของวาซังอย่างสิ้นเชิง ดำเนินกิจการอย่างเอกเทศในประเทศไทย อันเป็นจุดเริ่มต้นที่ยิดวาโฮปักหลักในประเทศไทยเป็นเวลานานเกือบ 20 ปี 2) เลิกค้าแร่อย่างเด็ดขาด โดยมุ่งทำการค้าที่ไทยวาเทรคคิงบุกเบิกไว้ก่อนหน้านี้

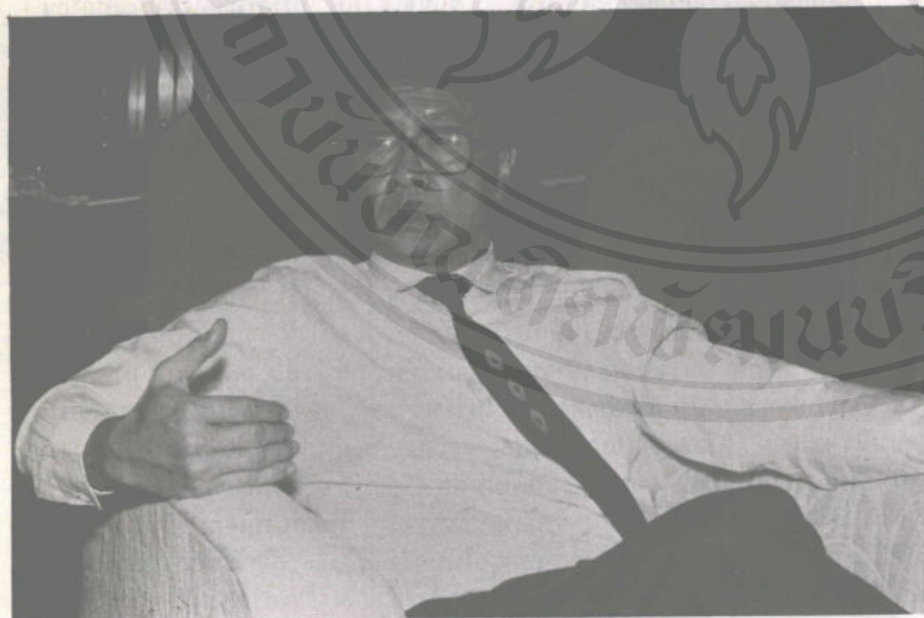
การลงทุนก่อสร้างโรงงานเกิดขึ้นในตอนนั้น โรงงานผลิตแป้งมันสำปะหลังแห่งแรกอยู่ที่ อ.ศรีราชา ชลบุรี

การเพิ่มทุนครั้งนี้ พืชพันธุ์ นุญพจน์สุนทร ได้เข้ามาเป็นกรรมการบริษัท หลังจากทำงานกับบริษัทนี้มาแล้วถึง 10 ปี

พืชพันธุ์ หรือพี่ตึก เกิดที่ชั่วเขา อพยพตามบิดามาเมืองไทยตั้งแต่เด็กๆ เรียนจบแค่ ม.2 ที่โรงเรียนมงฟอร์ต เชียงใหม่ มาสมัครงานในตำแหน่งพนักงานพิมพ์ดีดของ ไทยวาเทรคคิง “ผมเริ่มทำงานตอนนั้นยังหนุ่มแกงขาสั้น สำนักงานมีคนงานเพียง 6 คน ผมทำงานแทบทุกอย่าง จึงเรียนรู้งานทุกด้านของบริษัท จนมาเป็นเลขานุการ ห้างโฮ” เขาฟันความหลังที่นานกว่า 2 ใน 3 ของชีวิตเขากับ “ผู้จัดการ”

พืชพันธุ์เล่าว่าโรงงานแป้งมันของไทยวาเทรคคิง ต้องซื้อเครื่องจักรส่วนสำคัญมาจากต่างประเทศมาเป็นชิ้นๆ มาประกอบในเมืองไทย “หัวใจของเครื่องจักรนั้นก็คือ SEPERATER แม้แต่ขณะนี้ต้องนำเข้าจากต่างประเทศอยู่ SEPERATOR เป็นเครื่องที่ทำการแยกแป้งออกจากหัวมัน” เขาบรรยายเป็นความรู้ประกอบ

เพราะการที่มีการส่งออกแป้งมันเอง จึงมีส่วนกระตุ้นโดยตรงต่อการเพิ่มพื้นที่การปลูกมันสำปะหลังในประเทศไทย ทว่า



พืชพันธุ์ นุญพจน์สุนทร กรรมการผู้จัดการไทยวาคนปัจจุบันอายุ 55 ปี ได้เข้ามาจากพนักงานพิมพ์ดีด มุ่งงานแกงขาสั้นติดตามนายห้างโฮ มาจนถึงผู้จัดการแผนกปอ, แป้งมัน และผู้ช่วยผู้จัดการ ก่อนจะถึงวันนี้ 36 ปีแล้ว

digital™

คู่ร่วมงานพร้อมบริการจาก BDC



BDC มีทีมงานที่มากด้วยประสบการณ์นานนับ 15 ปี

BDC ร่วมในการวางแผนงานกับท่านเพื่อแก้ไขปัญหาทางธุรกิจที่เกิดขึ้นได้

BDC มีทีมงานที่มีความสามารถในการสนับสนุนท่านทั้งด้าน HARDWARE & SOFTWARE

BDC เป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องคอมพิวเตอร์ยี่ห้อ digital™ แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย



BDC
digital™

Exclusive Distributor in Thailand

จึงให้ท่านได้มากกว่าใคร

บริษัท บางกอกดาต้าเซนเตอร์ จำกัด

เลขที่ 183 ถนนพิษณุโลก ต.จิตรลดา เขตดุสิต กทม.10300

โทร.282-8615-7, 282-8622, 282-0127-130, 282-0697-700

วิชาต้องหาไว้ เป็นหลักได้ใช้ช่วยนำ ให้รู้สู่ทางจำ ค้นคว้าไปให้มากมาย

จากประวัติศาสตร์ไทย หลักศิลาจารึกของพ่อขุนรามคำแหง
คือสิ่งสะท้อนถึงความลึกซึ้ง ไม่แสวงหาความรู้ของคนไทย
ปัจจุบัน...เรายังคงความสำคัญของการศึกษาไว้ ด้วยการสนับสนุน
ให้มีสถานการศึกษาแทบทุกระดับทั่วประเทศ เป็นการสร้าง
กำลังสำคัญ เพื่อช่วยพัฒนาชาติ ให้เจริญรุดหน้าต่อไปไม่หยุดยั้ง

เครือข่ายคนไทย ภูมิใจในความเจริญก้าวหน้าของถิ่นไทย



เครือข่ายคนไทย
กลุ่มบริษัทของคนไทย



เมืองไทยใหญ่อุดม
เพื่อนรักเราซึกชวน
วิชาต้องหาไว้
ให้รู้สู่ทางจำ

ดินดีสมเป็นนาสวน
ร่วมช่วยกันมุ่งหน้าทำ
เป็นหลักได้ใช้ช่วยนำ
ค้นคว้าไปให้มากมาย

ช่วยกันอย่างขันแข็ง
ทำไปไม่เสียตาย
ตั้งนี้ยังมีแท้
โลกเขาคงเล้าขาน

ด้วยลำแข้งและแรงกาย
แม้อาบเหงื่อเมื่อทำงาน
ร่มเย็นแน่หาไหนปาน
ถิ่นไทยนี้ตั้งงามเอย...

ลดคราบบุหรื ชา กาแฟ ลดด้วย ZACT



ZACT พัฒนาใหม่ เพิ่มคุณภาพยิ่งขึ้น

จาก ZACT เดิมที่มีประสิทธิภาพสูง สามารถขจัดคราบและป้องกันการสะสมคราบบุหรื ชา กาแฟ ในแต่ละวันอย่างเห็นผลแล้ว

ณ บัดนี้...

ZACT LION ใหม่ ได้นำเทคโนโลยีอันล้ำคามาพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้น่าหน้ายิ่งขึ้น ด้วยการนำสารฟลูออไรด์มาผสมเข้ากับสารขัดฟัน ทำให้ฟันของคุณขาวสะอาด พร้อมทั้งรักษาเนื้อฟันให้แข็งแรงอยู่เสมอ

สรุปคุณภาพของ ZACT LION ใหม่ ได้ว่า...

ลดคราบบุหรื ชา กาแฟ ลดด้วย ZACT

ป้องกันฟันผุอย่างได้ผลป้องกันด้วย ZACT

ZACT LION ใหม่

ผสม UNHYDRO DI-CALCIUM PHOSPHATE และ DI-CALCIUM

PHOSPHATE DIHYDRATE ให้ประสิทธิภาพสูง ในการขัดและป้องกันการสะสมคราบบุหรื ชา กาแฟ โดยไม่ทำลายเคลือบฟัน

ZACT LION ใหม่

ผสม SODIUM MONOFLUOROPHOSPHATE (ฟลูออไรด์) เพิ่มมาตรฐานป้องกันฟันผุ สร้างความแข็งแรงให้กับเนื้อฟัน

ZACT LION ใหม่

ผสม SPEAR MINT เพิ่มความหอมให้ลมปาก...หอมสดชื่น ใช้ ZACT ทุกวัน...เพิ่มบุคลิกของคุณ

ZACT LION
ยาสีฟันลดคราบ...เพิ่มบุคลิก

ZACT ผ่านการทดสอบความปลอดภัยและประสิทธิภาพการแปรงคราบบุหรื โดยไม่ทำลายเคลือบฟัน ที่สถาบัน Missouri Analytical ในสหรัฐอเมริกา

โดยมีค่า RDA (Radio Active Dentin Abrasivity) เท่ากับ 208

พ ล า น ส อ ง ส ง ก า บ ห ก ห จ



1 ั ว ั ท ี่ บ อ ง ั ว ั อ ั จ

หนึ่ง...บุฟเฟ่ต์อาหารไทยหลากหลายชนิด
รสชาติเลื่องชื่อ ที่เราพิถีพิถันเลือกสรร
นำมาให้คุณอร่อยอย่างสุขสันต์
หนึ่ง...การตกแต่งใหม่ที่สวยหรูหรา
ด้วยสไตล์คลาสสิกอ่อนหวาน พร้อม
บรรยากาศรื่นรมย์ของมวลไม้สดชื่น
และลีลาไฟระย้าของดนตรีขับกล่อม

มือเที่ยง อิ่มละ 120 บาท 11.30-14.00 น. (เว้นวันอาทิตย์)

มือค่ำ อิ่มละ 140 บาท 18.30-22.00 น.
(ไม่รวมภาษีและบริการ)

บอว็อจ

รับรองคุณด้วยบุฟเฟ่ต์อาหารไทยหลากหลายรสชาติ

ทุกมื้อค่ำ เพลิดเพลินกับไฟระย้า
กับ บุฟฟา ธรรมาบุตร



Tawana Sheraton

(Formerly Sheraton Bangkok Hotel)

The hospitality people of

ITT

ตลาดส่งออกแป้งมันยังแคบมาก ไทยวาเทรดดิ้งจึงต้องบุกเบิกตลาดใหม่ๆ ออกไปจากสหรัฐอเมริกาไปสู่ยุโรป แหล่งเลี้ยงสัตว์แหล่งใหญ่ของโลก เพียงแต่ว่าแป้งมันที่ไทยวาเทรดดิ้งผลิตได้นั้นมีคุณภาพดีเกินไป

“เราเอามันมาตากแห้ง ปั่นเป็นผงบรรจุกระสอบส่งไปขายยุโรป แต่เนื่องจากมันมันปนมาก น้ำหนักเบา เมื่อคำนวณค่าขนส่งต่อเที่ยวแล้วไม่คุ้ม ผู้ซื้อรายหนึ่งของเราจึงเสนอให้ทำเป็นมันอัดเม็ด” พัททภัยเล่าถึงมันสำปะหลังชนิดใหม่ที่ไทยวาส่งไปขายให้โรงงานอาหารสัตว์ในยุโรป

ผู้ซื้อผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังรายนั้นก็คือ WAREN IMPORT GESELLSCHAFT KRONE & C หรือเรียกสั้นๆ ว่า KROHN

เวลานั้นไทยวาเทรดดิ้ง มีโรงงานแป้งมันอีก 2 โรง ที่อำเภอบางปะกง ฉะเชิงเทรา ยิดวาโฮจึงตัดสินใจติดตั้งเครื่องจักรผลิตมันอัดเม็ด (PELLETS) ราคา 3.5 แสนมาร์ก (ราคาตอนนั้น) ที่โรงที่สอง ซึ่งถือเป็นจุดเริ่มต้นของการผลิตมันอัดเม็ดไปตลาดยุโรป นับย้อนจากวันนี้ที่ผู้เกี่ยวข้องทั้งหลายกำลังถกและแก้ปัญหาการส่งออกมันอัดเม็ดไปอียิปต์อย่างหนัก ราวๆ 2 ทศวรรษ

โครห์น-ยักษ์ใหญ่คอมมอดีของโลก สำนักงานใหญ่อยู่ที่อัมสเตอร์ดัม เชอร์มันนีเข้ามาเมืองไทยครั้งแรกในตอนนั้น จนฝังรากลึก ทากินในเมืองไทยต่อเนื่องมา ต่อมากลายเป็น PARTNER ที่อยากถอนตัวแต่ถอนไม่ออกของบริษัทเจ้าพระยาพิไชย กล้วยศรีกรุงวัฒนา ของสว่าง เลหาทย

ยิดวาโฮ ผู้มี BACK ดี เริ่มขยายฐานธุรกิจ ในไทยมากขึ้น ต่อมาตั้งโรงงานผลิตมันเส้นที่ใหญ่มาก โดยใช้ชื่อว่าบริษัททาลู จำกัด บริษัทนี้ในครั้งแรก ยิดวาโฮและครอบครัวถือหุ้นทั้งหมด ในทางกฎหมายนั้นไม่ขึ้นกับไทยวา แต่ทางความเป็นจริงผู้บริหารชุดเดียวกัน พัททภัยบอกว่าเพิ่งเมื่อไม่นานมานี้ที่ไทยวาเขาถือหุ้นประมาณ 30%

โรงงานมันเส้นแห่งนี้ปัจจุบันมีกำลังมากกว่า 3,000 ตัน/ปี กล่าวกันว่าเป็นโรงงานที่ใหญ่ที่สุดในโลก !

ที่ยิดวาโฮมุ่งหนักบุกเบิกอุตสาหกรรมอาหารอย่างหนัก เพราะภรรยาของเขาจบการศึกษาด้านเคมีจาก MILK COLLEGE (ก่อนจะมาเรียนต่อที่คอร์เนล) เป็นกำลังใจและมี

ยังเข็ดจนทุกวันนี้...

ไทยวากับประสบการณ์อันเจ็บปวดกับกลุ่มสี่เสาเทเวศร์

“เรื่องมันแล้วไปแล้ว ไม่อยากจะพูดถึงอีก...ผมไม่รู้ว่าบริษัทบูรพาปัจจุบันยังมีอิทธิพลอยู่หรือไม่” พัททภัยบุญพจน์สุนทร กรรมการผู้จัดการไทยวา ปฏิเสธเป็นพัลวัน เมื่อถูกขอให้เล่าอดีตที่มีอาจลิ้มกับฝ่ายทหาร

ทั้งๆ ที่เขาเองเคยบันทึกประสบการณ์ครั้งสำคัญครั้งนั้นไว้ว่า “บริษัทถูกซื้อหารับซื้อแร่ดีบุกนอกมุลกันท์กันชนเมื่อสิบกว่าปีก่อน โดยที่บริษัทเป็นผู้แทนขายในฐานะคนกลาง โดยรู้เท่าไม่ถึงการณ์ ซึ่งถูกทางการปรับเป็นเงินจำนวนมาก และกระทบกระเทือนฐานะและชื่อเสียงของบริษัทอย่างมาก”

ถึงแม้พัททภัยไม่ยอมบอก แต่ “ผู้จัดการ” ก็สืบเสาะมาจนได้ เพื่อจะยกเป็นบทเรียนอุทาหรณ์แก่ธุรกิจที่จำต้องหรือ

บังเอิญต้อง “เกาะเกี่ยว” หรือถูก “เกาะเกี่ยว” กับอำนาจบางประเภท ซึ่งถือเป็น CASE STUDY ที่ CLASSIC อีกเรื่องหนึ่ง เรื่องราวเกิดขึ้นราวๆ ปี 2500

ในช่วงนั้นการส่งออกแร่ดีบุกหรือแร่ชนิดอื่นใดจากประเทศไทยจะต้องผ่านบริษัทบูรพาสากลเศรษฐกิจเท่านั้น อันเป็นที่รู้กันว่าบริษัทนี้ เป็นของกลุ่ม “สี่เสาเทเวศร์” นำโดยจอมพลสฤษดิ์ ธนะรัชต์

ตอนนั้นไทยเป็นสมาชิกภาคีดีบุกโลกแล้ว เมื่อส่งออกตามโควต้าแล้วปรากฏว่าเรายังเหลือดีบุกอีกจำนวนมาก สหรัฐอเมริกาขณะนั้นยังไม่เข้าภาคีดีบุกโลก เขาจึงถือว่าสิทธิจะซื้อดีบุกนอกมุลกันท์กันชน

ไทยวาเป็นบริษัทตัวแทนของวาชัง สหรัฐอเมริกา ซึ่งมีโรงถลุงแร่ที่มัลรัฐเท็กซัส

เรื่องง่ายๆ เกิดขึ้น เมื่อบริษัทบูรพาสากลเศรษฐกิจว่าจ้างบริษัทวาชังถลุงแร่ดีบุกที่ส่งไป พร้อมทั้งขายให้ด้วย โดยผ่านบริษัทไทยวา

เมื่อเรื่องราวเหล่านี้รู้ไปถึงภาคีดีบุกโลกประเทศไทย จึงถูกต่อว่าต่อขาน หว่านประทุษร้ายทะเลาะเบาะแว้งกลางระหว่างประเทศ ผู้มีอำนาจในแผ่นดินขณะนั้นจึงจำเป็นต้องหาผู้กระทำความผิดมาลงโทษ การกระทำซึ่งผิดใจประเทศเบ้มๆ ในขณะนั้น ประเทศเล็กๆ อย่างเรา ย่อมมีพียงกระทำ!

ไทยวามีผู้ส่งออก เพราะผู้ส่งออกมีเพียงรายเดียวคือบริษัทบูรพาสากล บริษัทวาชังซึ่งรับจ้างบริษัทบูรพาถลุงแร่ดีบุกและขายให้ ก็จะส่งเงินเป็นดอลลาร์ค่าดีบุกมาให้บริษัทบูรพาผ่านบริษัทไทยวา

“บังเอิญมีช่วงหนึ่งบริษัทบูรพาไม่มีเงินจ่ายค่าแร่ที่ซื้อมา จึงขอให้ไทยวาในฐานะตัวแทนของบริษัทวาชังจ่ายล่วงหน้าไปก่อน ซึ่งแน่นอนต้องจ่ายเป็นเงินบาท เรื่องก็เลกกลายเป็นว่าผู้ส่งออกดีบุกนอกมุลกันท์กันชนนั่นก็คือไทยวาไปอย่างช่วยไม่ได้” ผู้รู้เรื่องดีกล่าว

ไทยวาถูกทางการปรับเงินประมาณ 10 ล้านบาท ซึ่งนับว่าหนักเอาการในสมัยนั้นว่ากันว่าเป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้ไทยวาต้องเพิ่มทุนจดทะเบียนอย่างพรวดพราดจาก 5 แสนบาทมาเป็น 20 ล้านบาท

บูรพาสากลเศรษฐกิจของจอมพลสฤษดิ์ ซึ่งเป็นผู้มีอำนาจในแผ่นดินครั้งนั้นก็สลายตัวไป...

ส่วนช่วยแก้ปัญหา เกี่ยวกับปัญหาคุณภาพ
แป้งมาก ยิดวาโฮเป็นคนรักภรรยา เขาเคย
ให้สัมภาษณ์ถึงความดีของภรรยาเข้ากับ
หนังสือพิมพ์ธุรกิจในเมืองไทยฉบับหนึ่งว่า
“ตลอดชีวิตของผม ภรรยาผมมีส่วนช่วย
ทางด้านธุรกิจต่างๆ ของผมมาก ช่วยมากกว่า
20 ปีแล้ว”

อยู่ในเมืองไทยนานเข้า ยิดวาโฮย่อม
รู้จักนักธุรกิจไทยใหญ่เขื่อนนั้นเกือบทุกคน
สุริยน ไรวา นักธุรกิจผู้ยิ่งใหญ่คนหนึ่งใน
เขื่อนนั้น เป็นเพื่อนของเขา สุริยนเป็นนักธุรกิจ

ที่มีกิจการแขนงต่างๆ มากมาย แต่แทบจะ
ไม่ประสบความสำเร็จสักอย่างเอาเสียเลย
อุตสาหกรรมแป้งสาธิต เป็นอีกแขนงหนึ่งที่
สุริยน ไรวา เป็นคนบุกเบิก โดยใช้ชื่อว่า
บริษัทยูไนเต็พลาวมิลล์ โรงงานผลิตแป้ง
สาธิตแรกของประเทศไทยนี้เกิดขึ้นประ-
มาณปี 2504 ยังไม่ทันจะดำเนินกิจการ
สุริยนต้องเข้ามาหายิดวาโฮให้ช่วยเหลือ
ยิดวาโฮจึงเข้า TAKE OVER ดำเนินกิจการมาด้วย
ดี จนมาถึงปี 2522 จึงได้ขายออกไปให้กับ
กลุ่มศรีกรุงวัฒนาของเสี่ยสว่าง เลหาทย
(โปรดอ่านล๊อมกรอบ “เมื่อยิดวาโฮ ทำให้

เพื่อน (หวังหลี่) โกรธ แต่เสียห่วยฮัมร่า”)
ไทยวาเทรตดิ่งเปลี่ยนชื่อเป็นไทยวา
เมื่อปี 2509 ก่อนเวลา 1 ปีที่ยิดวาโฮต้อง
จากเมืองไทยไป !

แม้เขาจำต้องจากเมืองไทย แต่เป็น
การจากไปที่มีความมั่นใจว่าธุรกิจของเขาใน
เมืองไทยมั่นคง กลุ่มประชาคมยุโรป (อีอีซี.)
รับซื้อผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังจากไทยไม่อัน
ไทยวาเป็นหัวแถวผู้ส่งออกที่เริ่มเติบโตตาม
แรงศรัทธาแน่น ด้านภายในประเทศ โรงงาน
วันแสนของบริษัทวาตัญญูนั้นเล่าก็ครองส่วน
แบ่งตลาดกว่า 50% เข้าไปแล้ว

เมื่อยิดวาโฮทำให้เพื่อน (หวังหลี่) โกรธ แต่เสียห่วยฮัมร่า!?



ยิดวาโฮ (คนขวามือ) ในพิธี
เปิดแท่นขุดเจาะน้ำมันที่ใหญ่ที่
สุดในประเทศสาธารณรัฐประ
ชาชนจีน ซึ่งว่าซัง อินเตอร์เน-
ชั่นแนล บริษัทแม่ของไทยมาร่วม
ทุนด้วยภาพนี้ถ่ายเมื่อ ปี 2526
แต่ปัจจุบันกิจการ ไม่ดี เลยขาย
ให้บริษัทในสหรัฐไปแล้ว

ช่วงกึ่งพุทธกาล หาก
คนในวงการธุรกิจหนุ่มน้อยยุค
นั้นไม่รู้จัก สุริยน ไรวา ก็นับ
ว่าเข้าไปหลายก้าว เพราะเขา
คือนักธุรกิจไทยผู้ยิ่งใหญ่คนหนึ่งที่
ปลูก “หน่อ” ธุรกิจหลาย
แขนงในประเทศไทย ตั้งแต่กิจ
การธนาคารมาจนถึงโรงงาน
แป้งสาธิตแห่งแรกในประเทศไทย

เกือบทุกอย่างก็ว่าได้ช่วง
ที่สุริยน มีชีวิตอยู่เขาไม่ค่อยจะ
ได้ชื่นชมความสำเร็จ ตรงกัน
ข้ามเขากลับ “ดรอมนใจ” กับ
“ไอเดีย” ของเขาที่ดูน่าทึ่ง

ไม่ขึ้น และจากโลกไปโดยไม่รู้
ว่ากิจการที่เขาเริ่มนั้นหลาย
อย่างประสบความสำเร็จใน
เวลาต่อมา

บริษัทยูไนเต็พลาวมิลล์
เป็นหนึ่งในจำนวนนั้น

ยูไนเต็พลาวมิลล์ (ยู
เอฟเอ็ม) เป็นโรงงานผลิตแป้ง
สาธิตแห่งแรกของประเทศไทย
สุริยน ไรวา ก่อตั้งเมื่อปี 2504

ช่วงเวลานั้น ยิด วาโฮ
กำลังคิดลบบนสร้างธุรกิจของ
เขาในประเทศไทย เช่นตั้งโรง
งานผลิตแป้งมันสำปะหลังราย

แรกของประเทศไทย เขาทั้ง
สองจึงเป็นเพื่อนสนิทกัน

สุริยน ไรวา ล้วนยูไน-
เต็พลาวมิลล์ถึง 3 ปี แต่ก็ไม่สามารถ
เปิดดำเนินกิจการได้
จนต้องมาขอให้ยิดวาโฮซึ่งมี
ประสบการณ์ในธุรกิจใกล้เคียง
กันช่วย ยิดวาโฮเคยกล่าวไว้ว่า
“ปี 1964 (2507) ผมซื้อกิจการ
ยูไนเต็พลาวมิลล์จากคุณสุริยน
ไรวา ซึ่งตอนนั้นมีปัญหาการ
ดำเนินงาน”

ยิดวาโฮ มิได้เข้าไปคน
เดียวเพราะการลงทุนมากถึง
ประมาณ 20 ล้านบาททีเดียว

เขาจึงชักชวนเพื่อนๆ มาร่วม
ทุน ผู้ช่วยการแป้งสาธิตเล่าว่า
สุริยน ไรวา เองก็ซื้อหุ้นอยู่
ในนามของธนาคารเกษตร
(ธนาคารนี้ต่อมาาร่วมกับธนา-
การมหาชนกลายเป็นธนาคาร
กรุงไทย) คนหวังหลี่ได้ซื้อ
เป็นเพื่อนสนิทยิดวาโฮ จึงได้
รับการชักชวนด้วย หวังหลี่ซึ่ง
เริ่มจับธุรกิจส่งออกผลิตภัณฑ์
มันสำปะหลังสนใจธุรกิจนี้มาก
จึงโดดเข้ามาอย่างเต็มตัวถือหุ้น
ค่อนข้างมาก คนอื่นๆ ได้แก่
มงคล ศิริสัมพันธ์ เชาว์ เชาว์-
ขวัญยืน

เมื่อยิดวาโฮเข้ามา TAKEOVER
โดยเป็นผู้บริหารงานเอง กิจการ
ยูไนเต็พลาวมิลล์จึงเดินเครื่อง
ได้

ปี 2510 ยิดวาโฮต้องจาก
ประเทศไทย เขาก็ได้ มร.เย็น
ชาวฮ่องกงมาเป็นผู้จัดการโรงงาน
ยูเอฟเอ็มเดินเครื่องปี
2507 กำลังการผลิตครั้งแรก
150 ตัน/วัน โดยได้รับการส่ง
เสริมการลงทุนจากคณะกรรมการ
การส่งเสริมการลงทุนในช่วง
ปี 2507-2513 กิจการเจริญขึ้น

โลห์ โลหอนิจิตร และพิทักษ์ บุญ-
พจน์สุนทรหรือทั้งคู่ก็เป็นงาน เขาเพียงยืน
กุมอยู่ห่างๆ ไทยวาก็ไปโลก

ยิดวาโฮ (YIH HAW HO) จากไปรับใช้ชาติ
ซึ่งเขาฝันไว้นานแล้วว่าสักวันหนึ่งจะ
ต้องกลับไปสิงคโปร์บ้านเกิด เพราะเหตุผลนี้
เองเมื่อเขาสมัครงานกับบริษัทวาซังสหรัฐฯ
เมื่อปี 2492 จึงตัดสินใจมาประจำที่ประเทศ
ไทย “ผมกะไว้ใจแล้วว่า เมื่อผมมาทำงาน
ในไทย ผมจะมีตัวพรีมาเมืองไทยซึ่งอยู่
ใกล้ๆ สิงคโปร์” เขาเคยกล่าวไว้

ยิดวาโฮกลับสิงคโปร์อย่างสมเกียรติ !
ปี 2508 สิงคโปร์ได้รับเอกราชจาก
อังกฤษ 2510 นายกรัฐมนตรีลีควานยูเชิญ
ยิดวาโฮกลับประเทศและแต่งตั้งให้เป็น
เอกอัครราชทูตประจำประเทศไทย 3 ปีครึ่ง
ที่ประชาคมเศรษฐกิจยุโรป 3 ปีครึ่ง เขา
ชอบหิ้วกระเป๋าครบถ้วนกลับสิงคโปร์พร้อมๆ
กับการตั้งบริษัทวาซัง อินเตอร์เนชั่นแนล
ขึ้นในปีนั้น

“พอดีช่วงนั้นภรรยาเขาหางไปรับ
ช่วงงานที่อเมริกา เพราะ คร.ลีมาเซีย ใน
ระยะเดียวที่นายห้างตั้งบริษัทในสิงคโปร์

ขึ้นมาอีก ขณะนั้นเวลาส่วนใหญ่ของเขา
อยู่ที่สิงคโปร์ แต่ยังเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของ
ไทยวา โดยจะเดินทางมาทุกเดือนๆ ละ
2-3 วัน” พิตักษ์ บุญพจน์สุนทร กรรมการ
ผู้จัดการไทยวา ผู้ได้ชื่อว่าเป็นคนที่ยิดวาโฮ
รักและไว้วางใจมากที่สุด เล่าให้ฟัง

แม้ไม่มียิดวาโฮ ไทยวาก็เดินหน้าไป
เรื่อยๆ เพราะสถานการณ์การค้าผลิตภัณฑ์
สำปะหลังหนุนส่งอย่างถึง การเติบโตเป็น
ไปอย่างมั่นคงจนมาถึงปี 2525 ที่ประชาคม
เศรษฐกิจยุโรปได้จำกัดปริมาณการนำเข้า
ในขณะที่ประเทศไทยขยายพื้นที่ปลูกมัน

เป็นลำดับ ขยายกำลังการผลิต
เป็นระยะๆ เป็น 220 ตันในปี
2519 และ 240 ตันในปี 2522
และได้ตั้งร้านเบเกอรี่ขึ้นจำ-
หน่ายสินค้าแก่ประชาชนทั่วไป
และกระทรวงวิทยาศาสตร์ฯ
รับรองคุณภาพแป้งสาลีเมื่อวันที่
1 ตุลาคม 2519

ผลงานเหล่านี้ต้องยกให้
ยิดวาโฮ

เพราะยิดวาโฮ ต้องไป
เป็นเอกอัครราชทูตให้กับรัฐ-
บาลสิงคโปร์ การบริหารยูเอฟ-
เอ็ม จึงไม่สามารถกระทำได้
ต่อเนื่องและดีพอ เขาก็เริ่มจะ
ไม่แน่ใจในกิจการตั้งแต่นั้นมา
เนื่องจากบริษัทนี้มีผู้ถือหุ้นจาก
หลายกลุ่ม (แตกต่างจากไทยวา
ซึ่งเขาปลูกปั้นมากับมือ และผู้
บริหารไทยวาขณะนั้นก็เป็นคน
ที่เขาเทรนมาและไว้วางใจ)

ห้วงเวลานั้นสงคราม
เวียดนามรุนแรงและยืดเยื้อ ส่งผล
ต่อบรรยากาศการลงทุนใน
ประเทศไทยมาก และต่อมาเมื่อ
คอมมิวนิสต์ได้รับชัยชนะ
สหรัฐฯปันทุนยิด “โคมิน”
ขึ้นมาข่มขวัญชา ทุนยิดบั้น

ระบุว่าประเทศไทยคือเป้าหมาย
ถัดมาของคอมมิวนิสต์

“การบริหารยูเอฟเอ็มช่วง
นั้นมีอะไรบางอย่างไม่ชอบมา
พากลด้วย” แหล่งข่าวผู้รู้เรื่อง
ดีกระซิบเป็นนัย

ยิดวาโฮจึงตัดสินใจจะ
วางมือจากยูในเค็ดฟลาวมิลล์
ยูเอฟเอ็ม มีกิจการไซโล
ให้เขาด้วย ลูกค้านรายสำคัญคือ
บริษัทไทยเซ็นทรัลเคมีของกลุ่ม
ศรีกรุงวัฒนา ขณะนั้นสว่าง
เลาหทัย เป็นผู้บริหารใหญ่แล้ว
และดูเหมือนจะเป็นช่วงที่เสีย
ห่างกำลังพุ่งแรงแห่งตลอด
เสียด้วย “ครั้งแรกเสียห้วงมี
ความคิดเพียงต้องการจะซื้อ
ไซโลเท่านั้น เพราะจะใช้เป็นที่
เก็บปุ๋ย” การเจรจาดำเนินระยะ
หนึ่ง จึงตกลงกันได้ “ไม่รู้
เหมือนกันว่า มร.เฮ็น ผู้จัดการ
โรงงานสนิทสนมกับเสียห้วง
ขนาดไหน แต่ที่รู้ๆ เขาคือตัว
กลางในการเจรจา และเป็นคน
สำคัญที่ทำให้นายห้างยิดตัดสินใจ
ขายหุ้นส่วนของแก่ออกไป
ซึ่งต่อมา มร.เฮ็นคนนั้นก็ยังคง
เป็นผู้จัดการโรงงานต่อไปไม่

เปลี่ยนแปลง” คนเก่าไทยวาดัง
ข้อสังเกต

ยิดวาโฮ ขายหุ้นของตน
ทั้งหมดประมาณ 20% ให้สว่าง
เลาหทัย ในปี 2522 ท่ามกลาง
การโง้งจันว่าไม่น่าจะเป็นไป
ได้ “คุณสว่างแกโง้งจันไป”
พิตักษ์ บุญพจน์สุนทร อดีต
เลขาส่วนตัวยิดวาโฮ คอมเมนต์
สั้นๆ โดยออกตัวว่ายูเอฟเอ็ม
เป็นกิจการส่วนตัวของยิดวาโฮ
ไม่เกี่ยวกับไทยวาเท่าใดนัก

บางกระแสข่าวระบุว่า
ตอนนั้นธนาคารกรุงไทยและ
ธนาคารกรุงเทพ เริ่มเข้ามา
หนุนช่วยสว่าง เลาหทัย แล้ว
เนื่องจากยิดวาโฮขายหุ้นใหม่ฯ
ผู้ถือหุ้นใหญ่ที่สุดก็ยังคงเป็น
ธนาคารกรุงไทย ซึ่งได้รับโอน
มาจากสุริย นโรวา แต่ในเวลา
ต่อมาหุ้นเหล่านั้นได้หลุดมาสู่
มือสว่าง เลาหทัย นักปั้นหุ้น
ตัวงอเกือบทั้งหมด

ยูในเค็ดฟลาวมิลล์ เป็น
บริษัทในตลาดหลักทรัพย์เมื่อ
ปี 2519

ความฝันของสว่างหทัยที่จะ
บุกอุตสาหกรรมอาหารจึงดับ

มอดไปดับปล้น ถ้าเป็นคนอื่น
ยังพอทำเนา แต่เมื่อมาเจอเสีย
หว่าง ซึ่งเมื่อเขาบริหารครั้งแรก
กิจการที่ทำกำไรจำนวนมาก
ลดลงทันที ขณะเดียวกันก็นำ
ยูในเค็ดฟลาวมิลล์ไปเกี่ยวข้องกับ
กับกลุ่มศรีกรุงวัฒนาอีกหลาย
บริษัทอย่างยากที่ห้วงหทัยจะ
เข้าใจ เขาจึงตัดสินใจขายหุ้น
ของเขาออกไปให้รู้แล้วรูด

เพื่อนห้วงหทัยโกรธยิดวาโฮ
เอาจากๆ ในขั้นแรกที่ไม่ยอม
บอกว่าขายหุ้นเลยสักคำ แต่
อย่างไรก็ตามชั่วคราวเท่านั้น
กิจการยูในเค็ดฟลาวมิลล์
จึงเป็นกิจการของกลุ่มศรีกรุง
วัฒนาที่วัฒนาถาวรมาจนทุก
วันนี้ เป็นเจ้ายุทธจักรอุตสาหกรรม
แป้งสาลีของเมืองไทยที่
ไร้เทียมทานจริงๆ

กาลต่อมากลุ่มศรีกรุงฯ
ไม่ได้หยุดเพียงชั่วสาลีเท่านั้น
วันนี้เขาได้รุกคืบมาสู่อุตสาหกรรม
แป้งมันสำปะหลังที่ไทยวา
เป็นเจ้ายุทธจักรอยู่ด้วย และ
ที่สำคัญปัจจุบันนี้เขาคือคู่แข่ง
เพียงรายเดียวที่พอพิศพอเหวี่ยง
กับไทยวาเสียด้วย •

สำปะหลังอย่างยังไม่อยู่ ผู้ส่งออกมันอัดเม็ดเกิดขึ้นเป็นดอกเห็ด ก่อให้เกิดผลผลิตส่วนเกินอย่างมากมาย ซึ่งไทยวาอดอยไม่ได้เสียแล้ว!

เพราะมีโรงงานผลิตมันอัดเม็ด 2 โรง กำลังการผลิตประมาณ 1,200 ตัน/วัน มีโกดังเก็บสินค้า 4 แห่ง บรรจุสินค้าได้ 140,000 ตัน

ส่วนธุรกิจส่งออกแป้งมันนั้น ไทยวา มีโรงงานผลิต 3 โรง กำลังการผลิตรวมกัน 330 ตัน/วัน แต่ดีหน่อยที่ถึงแม้คู่แข่งส่งออกจะมาก แต่ไม่มีใครแข่งไทยวาได้เลย ไทยวาครองแชมป์การส่งออกแป้งมันตั้งแต่วันแรกที่ส่งออกจนถึงทุกวันนี้ ทว่ามูลค่าน้อยกว่าการส่งออกมันอัดเม็ดอยู่มาก

ปี 2524-2525 เป็นปีที่ยอดขายไทยวาทะยานขึ้นไปถึง 1,500 ล้านบาท ครั้นพอมาถึงปี 2525 กราฟได้ปิกหัวลงเหลือประมาณ 1 พันล้านบาทเท่านั้น (ดูแผนภูมิประกอบ)

ปี 2526 จนถึงปัจจุบันคือห้วงเวลาที่ไทยวาพยายามยืนอยู่ในพาดานเดิม

พิทักษ์เปิดใจกับ “ผู้จัดการ” ว่าเมื่อการค้าผลิตภัณฑ์สำปะหลังและสินค้าพืชไร่ตัวอื่น เช่น ปอ ชบเซา ไทยวาก็เริ่มมองหาธุรกิจอื่น “ที่แรกเราไม่ได้ตั้งใจจะทำธุรกิจ REAL ESTATE เสียทีเดียว เพียงแต่คิดในครั้งแรกว่าจะสร้างสำนักงานบริษัทของตนเองขึ้นมา ที่ดินก็มีอยู่แล้วที่ดินสาธารณะหรือสำนักงานเดิม”

เดิมไทยวามีสำนักงานอยู่ที่เลขที่ 21 ถนนสาทร บนที่ดินสร้างไทยวาทาวเวอร์ ปัจจุบัน ต่อมาเมื่อกิจการขยายที่เดิมคับแคบ จึงต้องไปเช่าอาคารเคียนทงวน ถนนวิฑู

“เป็นจังหวะเหมาะที่ กทม. แก้อิฐเทศบัญญัติให้สร้างตึกสูงบริเวณนั้นได้ แต่ก่อนให้สร้างเฉพาะที่อยู่อาศัย อีกประการหนึ่งที่ดินตรงนั้น เราซื้อมากกว่า 30 ปีราคาถูกมาก หากจะสร้างเป็นอาคารชุดให้เช่าน่าจะเป็นไปได้” พัทธ์ชัยบอก

สิ่งที่พิทักษ์ปฏิเสธไม่ได้คือ การตัดสินใจสร้างไทยวาทาวเวอร์ 23 ชั้นนั้น ได้รับการกระตุ้นจากช่วงที่ CONDOMINIUM บูมอย่างมาก ในปี 2525-27

“หากโครงการนี้สำเร็จด้วยดี เราก็จะจับ REAL ESTATE ต่อไป ปัจจุบันเรามีที่ประมาณ 13 ไร่ที่บางนาพอจะทำ CONDOMINIUM ได้ อีกจุดหนึ่งได้ซื้อที่ดินที่ภูเก็ตไว้หลายร้อยไร่ มีโครงการที่จะทำโรงแรมแบบรีสอร์ท” พัทธ์ชัย เล่าถึงแผนการ DIVERSIFIED อย่างไม่ได้

ตั้งใจ

จนมาถึงการก่อสร้างตึกสูง หรือ OFFICE CONDOMINIUM เริ่มชบเซา ไทยวาก็เริ่มคิดหนัก โครงการสร้างรีสอร์ทที่ภูเก็ตจึงต้องชะลอมาเรื่อยๆ พัทธ์ชัยหรือปีเตอร์ยอมรับว่า ไทยวาและบริษัทแม่วาซัง อินเตอร์

เครือข่าย THE WAH-CHANG GROUP



สำนักงานใหญ่ของกลุ่มวาซัง ในสิงคโปร์เพิ่งสร้างเมื่อ 2 ปีที่แล้วนี้เอง ซึ่งเล็กกว่าสำนักงานใหญ่บริษัทไทยวาปัจจุบันเสียอีก

วาซัง อินเตอร์เนชั่นแนล เกิดขึ้นครั้งแรกที่จีนแผ่นดินใหญ่ และที่นิวยอร์ก สหรัฐอเมริกา ในปี 2448 เมื่อ ดร.เคซีดี. สันชีวิตประมาณ 2510 กิจการวาซังที่นิวยอร์กแทบไม่มีอะไรเหลือ

ต่างจากไทยวาที่อยู่ขงกงกระพันตั้งแต่วันแรกจนถึงวันนี้!

THE WAH-CHANG INTERNATIONAL GROUP วันนี้มีธุรกิจหลายประเทศ หากจะนับความเก่าแก่แล้วก็ต้องยกให้ไทยวา ในประเทศไทย

ธุรกิจของกลุ่มมีความหลากหลายและมีเอกลักษณ์เฉพาะในแต่ละประเทศ สำหรับประเทศไทยคือ ส่งออกสินค้าโภคภัณฑ์ (COMMODITY) และอุตสาหกรรมอาหาร

สิงคโปร์ ซึ่งถือเป็นสำนักงานใหญ่ของกลุ่ม เป็นศูนย์กลางบริหารงานแล้ว ธุรกิจหลักในประเทศนี้ก็คือ OFFSHORE ENGINEERING และ ONSHORE ENGINEERING ออกแบบก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรมทุกประเภท ที่อยู่อาศัย ตลอดจนโครงการชุดเจาะน้ำมัน และปิโตรเคมี

“เคยมีโรงงานสกัดน้ำมันพืช แต่เผชิญโซคร้ายที่อุตสาหกรรมที่สิงคโปร์มีการลงทุนกันมากเหลือเกิน จึงต้องเลิกกิจการไปเมื่อปีที่แล้ว” คนไทยวาเล่าให้ฟัง

เนชั่นแนล ไม่มีประสบการณ์ด้านนี้เลย “หากจะทำจริงๆ จะต้องร่วมทุนกับคนอื่น ตอนนี้นำค้นหา PARTNER อยู่”

อย่างไรก็ตามเพราะมีไทยวาทาวเวอร์ รายได้ของไทยวาจึงไม่ลดลงมากกว่าที่ควร จะเป็น เนื่องจากยอดขายไทยวาทาวเวอร์

2 ปีที่ผ่านมาก็นับสิบๆ ล้านบาทเหมือนกัน และเมื่อบวกกับดอกเบี้ยแล้วจึงทำให้รายได้ ยืนอยู่ในระดับ 900 กว่าล้านบาท/ปี ในปี 2527 และปี 2528

เพราะไทยวามีความ “สัมพันธ์” กับ วาซัง อินเตอร์เนชั่นแนล โดยเฉพาะสำนัก-

งานใหญ่ในสิงคโปร์ เมื่อสถานการณ์ทาง เศรษฐกิจที่สิงคโปร์เผชิญวิกฤติรุนแรงอย่าง ไม่เคยปรากฏมาก่อน ผลนั้นย่อมส่งต่อมา ถึงไทยवाद้วย !

“เราก็ไม่ได้ช่วยอะไรโดยตรง แต่หาก ว่าเราสามารถหาตลาดสินค้าที่เราเคยขายได้ เราก็จะให้เขาส่งมอบ หรือไม่ก็ส่งธุรกิจบาง อย่างมาทำงานในเมืองไทย” พิทักษ์ ไม่ ยอมรับตรงๆ

สิ่งที่พิทักษ์พูดนั้น วงการค้าแป้งมัน พุดกันมาตั้งแต่ปี 2528 แล้ว “ผมแปลกใจ ทำไมออเดอร์แป้งมันของไทยวาตกลงไป มาก โดยเฉพาะจากรัสเซียซึ่งผูกขาดกับ ไทยवादลอดมา เคยซื้อปีละเป็นแสนตัน แต่กลับไปซื้อจากสิงคโปร์แทน และที่น่า แปลกคือสิงคโปร์ไม่มีแป้งมันส่งออกเอง” จุดนี้เอง “ผู้จัดการ” วิเคราะห์ว่าเป็นสาเหตุ หนึ่งที่ทำให้ยอดขายของไทยवादลลงไป

ปี 2528 ไทยวาดังบริษัทใหม่ขึ้นมา 2 บริษัท-บริษัทวาซัง อินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย) คอร์ปอเรชั่น จำกัด และ บริษัทยูไนเต็ อินซูเลชั่น เซอร์วิส (ประเทศ ไทย) จำกัด โดยบริษัทแรกนำเข้าฉนวนกัน ความร้อนประเภทใยหินและแร่กัลดรอน (จากสิงคโปร์) บริษัทหลังออกแบบและ ติดตั้งฉนวนกันความร้อน “เราทำงานประ- สานกันเนื่องจากว่างานเหล่านี้ที่สิงคโปร์ ไม่มี ขณะเดียวกันเราเห็นว่าที่เมืองไทย พอมีก่อตั้งบริษัทเหล่านี้ขึ้นมาทำงาน” แต่ เมื่อถามพิทักษ์ว่าประสบความสำเร็จตามที่ คาดหรือไม่ เขาตอบ “ไม่ได้เท่าที่ควร เพราะ เมืองไทยก็เศรษฐกิจไม่ดีเหมือนกัน”

ภาพรวมของไทยวาดังแต่ปี 2525 จนถึงปัจจุบันนั้นแสดงความอึดอัดพอส มควรร กล่าวคือมีเงินมีทรัพย์สิน (โปรดดู แผนภูมิการเพิ่มทุนประกอบ) แต่แปรสภาพ เป็นผลผลิต เป็นกำไรเป็นกอบเป็นกำอย่าง ลำบาก แต่ยังคงคิดว่า วาซังอินเตอร์เนชั่น- แนล ที่สิงคโปร์ (โปรดอ่านล้อมกรอบ “เครือข่าย THE WAH-CHANG INTERNATIONAL GROUP)

ว่ากันว่า อีควาโฮ ประธานไทยวา ปัจจุบันนั้นเชื่อมั่นพิทักษ์ บุญพจน์สุนทร และทีมงานคนหนุ่มว่าสามารถจะบริหาร กิจการไทยวาในประเทศไทยไปได้ โดยมี

ที่สำคัญโครงการอุตสาหกรรมใหญ่ในสิงคโปร์ได้รับผลกระทบอย่างแรงที่ภาวะ เศรษฐกิจสิงคโปร์ตกต่ำทั่วด้าน WAH-CHANG ที่นี้จึงอึดอัดมาก คนที่อึดอัดมากที่สุดก็คื กวางปิงโฮ ลูกชายของอีควาโฮ ที่เพิ่งโคดเข้ามาคุมบังเหียนแทนพ่อ ซึ่งเป็นพี่เลี้ยงให้ ขณะนี้

แม้กวางปิงโฮ จะเป็นคนฉลาดจนเป็นที่พูดกันว่า เขาฉลาดกว่าลูกชายอีควาโฮ ซึ่งเคยเรียนหนังสืออยู่ชั้นเดียวกัน จนมีการพูดกันว่า อนาคตของเขาทั้งคู่จะวัดดวง ตำแหน่งนายกรัฐมนตรีสิงคโปร์ก็ตาม

ดังนั้น WAH-CHANG GROUP จึงต้องโคดออกนอกประเทศมากขึ้นพูดคำขวัญ “STRENGTH THROUGH DIVERSITY” ขึ้นสูง

สาธารณรัฐประชาชนจีน เป็นเป้าหมายแรกที่ WAH-CHANG GROUP ในสิงคโปร์ พยายามแก้ปัญหาของตนเอง กลุ่มนี้ได้ลงทุนในจีนครั้งแรกเมื่อปี 2524 ต่อมาได้งาน อีกหลายโครงการที่สำคัญได้แก่ แท่นขุดเจาะน้ำมันที่ใหญ่ที่สุดในจีนที่เรียกว่า “WAH HAI I”

แท่นน้ำมันแห่งนี้เป็นการร่วมทุน 3 ฝ่าย โดยใช้ KNOW-HOW จากสหรัฐ แต่ปรากฏว่า กิจการเดินไปไม่ได้ WAH-CHANG จึงตัดสินใจขายกิจการให้สหรัฐไปเสียแล้ว

อย่างไรก็ตาม ก็ยังมีอีก 4-5 โครงการ ยังดำเนินอยู่ในจีนแผ่นดินใหญ่

มาเลเซีย เพิ่งก่อตั้งเมื่อปี 2517 โดยครั้งแรกเน้นการค้าเครื่องอุปโภคบริโภคไฟฟ้า ต่อมาได้ตั้งโรงงานของตนเองในย่าน KILANG VALLEY ผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าและอุปกรณ์ คอมพิวเตอร์ ทั้งยี่ห้อของตนเองและยี่ห้ออื่นๆ ของญี่ปุ่นและยุโรป อาทิ GROUNDIC, NORDMENDE, MITSUBISHI, JVC, SAMSUNG WAH-CHANG

ฮ่องกง เป็นฐานอีกแห่งหนึ่งของกลุ่มที่มุ่งค้าขายและร่วมลงทุนกับจีนแผ่นดินใหญ่ (HONG KONG) ส่งออกสินค้าประเภทเครื่องจักรสารไม้ไผ่ จากจีนแผ่นดินใหญ่ไปสู่ตลาด สำคัญ เช่น สหรัฐ, WAH-CHANG (CHINA) ทำเครื่องไฟฟ้าและคอมพิวเตอร์กับจีนแผ่นดินใหญ่ WAH-CHANG INTERNATIONAL MAKINE INDUSTRY (WIMIC) ร่วมลงทุนกับอุตสาหกรรมที่ใหญ่ที่สุดในจีน, GUANGDONG SHIDBUILDERS ดำเนินกิจการ OFFSHORE ENGINEERING และต่อเรือ ซึ่งได้ชื่อว่า ขายแท่นขุดเจาะน้ำมันไปแล้ว

ว่ากันว่าก่อตั้งบริษัทที่ฮ่องกงและไปทำธุรกิจที่จีนแผ่นดินใหญ่มาก่อนข้างจะสะดวก ในการติดต่อและง่ายกว่าในการตั้งบริษัทในจีนเลย

ไต้หวัน มี CHUNGMAN TRADING CO. เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของกลุ่มโดยเฉพาะ มันสำปะหลังจากไทยวา เพราะไต้หวันเป็นประเทศผู้ซื้อแป้งมันและมันอัดเม็ด ประเทศหนึ่ง

สหรัฐอเมริกา ธุรกิจอเมริกาของ WAH-CHANG INTERNATIONAL มีไม่มากเพียงเป็น เจ้าของ WESTPARK APARTMENT 260 หน่วยในย่าน SILICON VALLEY ซึ่งหวังกันว่า จะขยายธุรกิจ แบบนี้ต่อไป

ณ ที่แห่งนี้ยังเป็นตัวแทนของ WAH-CHANG สำหรับติดต่อการค้าในภูมิภาคแถบนั้น นอกจากนี้ที่ SAO PAULO, BRAZIL ก็ยังมีสำนักงานตัวแทนของ WAH-CHANG ●

กติกากิจกรรมบริษัท



บทบาทและหน้าที่
ของคนเป็นกรรมการบริษัท
ที่ควรจะปฏิบัติ

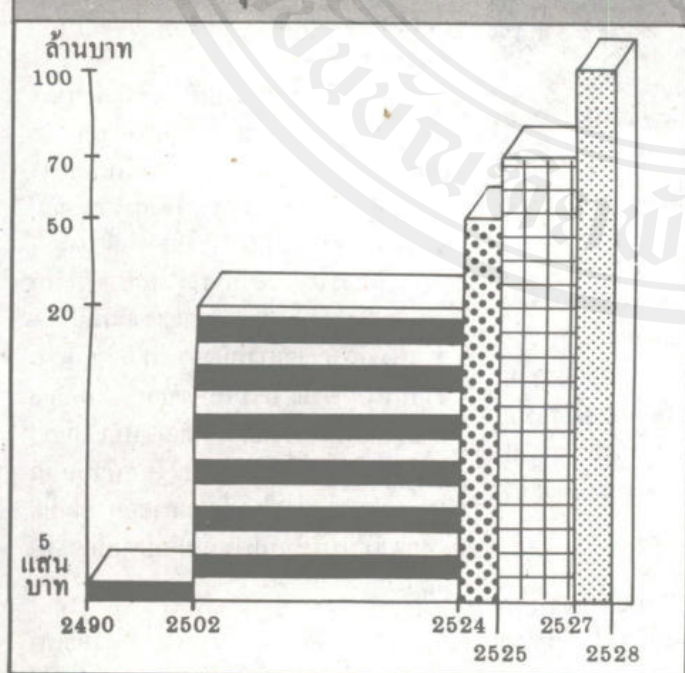
COMPANY PROFILE

บริษัทในเครือไทยวา

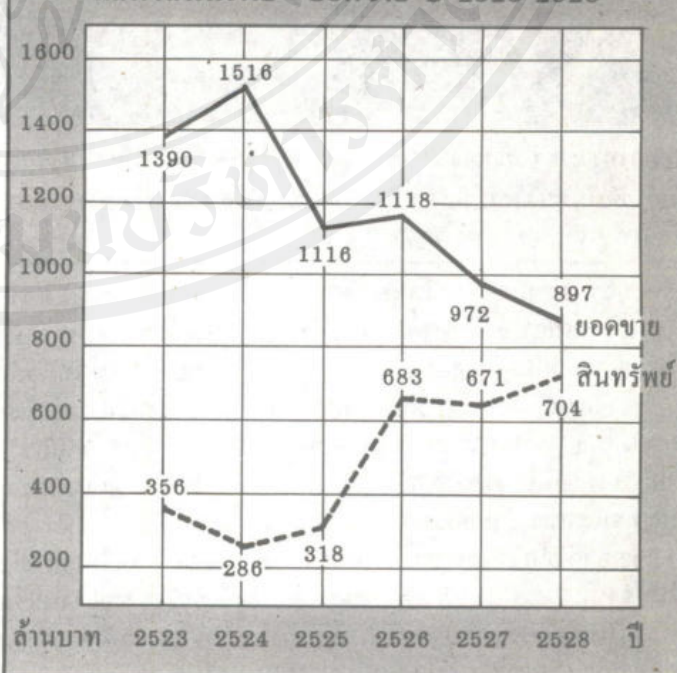
ชื่อบริษัท	ประเภทกิจการ	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	% การ ลงทุน
1. บ.ดีไอ จำกัด	ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง	10.0	99.93
2. บ.ไทยวิศทอลเคมี จำกัด	ผลิตและจำหน่ายแป้งมันสำปะหลังแปรรูป	6.0	97.99
3. บ.สยามสคาร์ช (1966) จำกัด	ผลิตและจำหน่ายแป้งมันสำปะหลังและแป้งแปรรูป	5.0 (เรียกชำระแล้ว 4.0)	93.98
4. บ.ภูเก็ต รีสอร์ท ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	ดำเนินการกิจการท่องเที่ยวและพัฒนาสถานที่พัก ตากอากาศในจังหวัดภูเก็ต	10.0	89.99
5. บ.ไทยโมดิไฟด์สคาร์ช จำกัด	ผลิตและจำหน่ายแป้งมันสำปะหลังแปรรูป	40.0 (เรียกชำระแล้ว 10.0)	84.62
6. บ.ไทยน้ำมันสำปะหลัง จำกัด	ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง	16.5	70.00
7. บ.วาซังอินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย) คอร์ปอเรชั่น จำกัด	นำเข้าและจำหน่ายความร้อนประเภทไยหิน และ แร่กันกร่อน	1.2	63.33
8. บ.สำปะหลังพัฒนา จำกัด	พัฒนาผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังให้มีคุณภาพสูง	2.0	49.97
9. บ.วาลัญ จำกัด	ผลิตและจำหน่ายวุ้นเส้นและแป้งสลิ้ม	18.0	33.33
10. บ.ยูไนเต็ท อินซูเลชั่น เซอวิส (ประเทศไทย) จำกัด	ออกแบบและติดตั้งฉนวนกันความร้อน	5.0 (เรียกชำระแล้ว 3.0)	30.00
11. บ.โรงงานอัดปอประเทศไทย จำกัด	อัดปอและรับฝากสินค้า	5.0	25.00

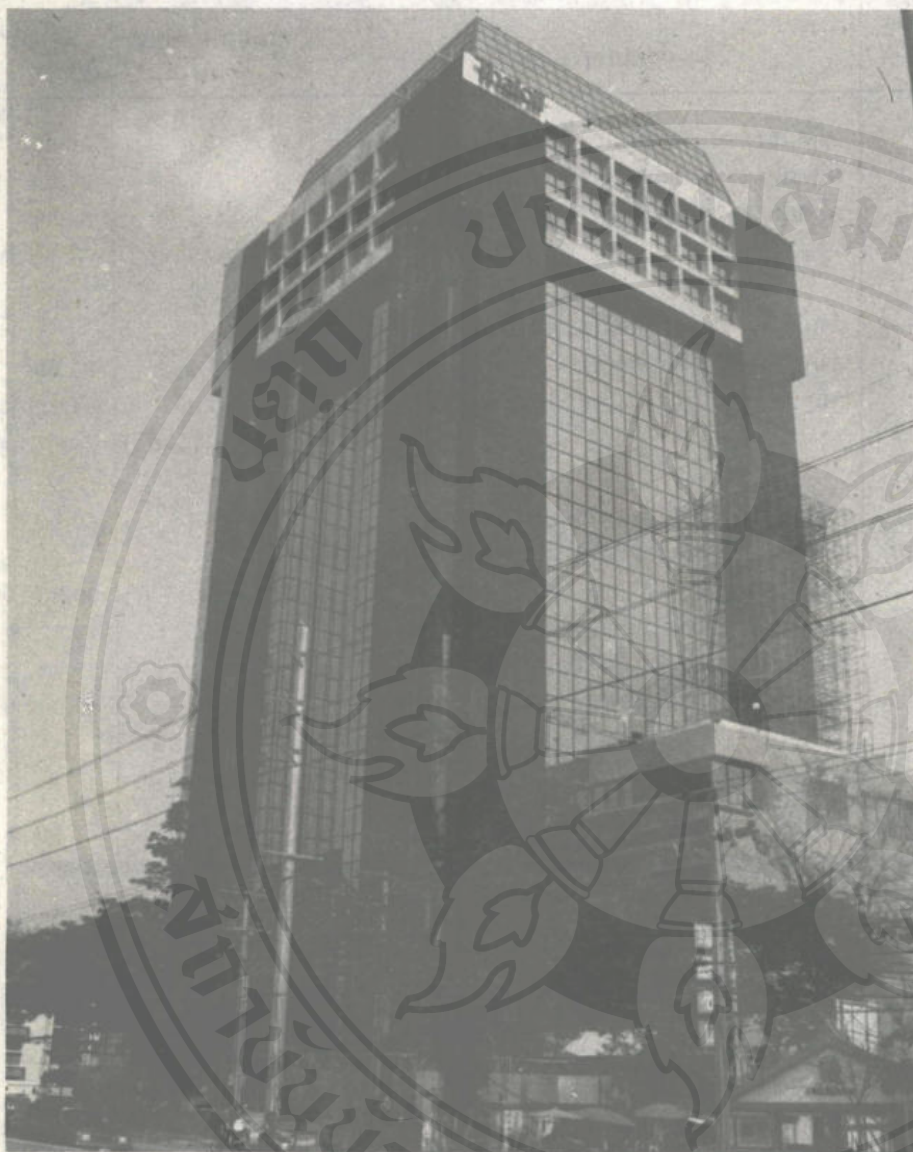
ที่มา : ตลาดหลักทรัพย์ฯ

การเพิ่มทุนของบริษัท ไทยวา จำกัด



แสดงสินทรัพย์ - ยอดขาย ปี 2523-2528





ไทยวาทาวเวอร์ สำนักงานใหญ่ใหม่ของไทยวา สูง 23 ชั้น กำลังอยู่ระหว่างการตกแต่งภายใน นอก ที่เห็นผนังตึกเป็นสีดำนั้น เป็นเพียง สีพื้นก่อนจะติดหินแกรนิตจากอิตาลี จนมีชาวลือว่า ตึกไทยวาจะกลายเป็นตึกดำ!

ข้อแม้ว่า ต้องมีคนอย่างเขาคุมทิศทางอยู่ โส มีประสบการณ์ทั้งทางตรงและทางอ้อม ไม่น้อยเกี่ยวกับผู้สืบทอด

เรื่องสร้างคน โดยเฉพาะคนที่มองการณ์ไกล เป็นภาระหน้าที่เร่งด่วนของ ไทยวา เรื่องนี้ ชิดวาโศคิดหนัก แม่दैพิทักษ์ บุญพจน์สุนทร ยังยอมรับกับ “ผู้จัดการ” ว่าเขาเองก็ให้ความสนใจเรื่องนี้เป็นพิเศษ ในปัจจุบัน

กิจการวาซังสหรัฐอเมริกาที่ ดร.ลี ก่อตั้งนั้น เมื่อ 30-40 ปีก่อนเป็นปรการ

ที่เข้มแข็งที่สุดของ THE WAH-CHANG GROUP แต่เมื่อขาด ดร.ลี ปัจจุบันกิจการในสหรัฐฯ ของกลุ่มฯ เหลือน้อยนิด ส่วนกิจการใน สิงคโปร์นั้น เขารู้สึกเบาใจขึ้นมาบ้าง เมื่อ กวาง ปิง โส ลูกชายของเขาเข้ามาคุมงาน ในขณะที่เขาเป็นพี่เลี้ยงได้และยังแข็งแรง อยู่

ในไทยก็เหมือนกัน เขาควรจะทำอะไรบางอย่างให้เรียบร้อย ซึ่งเมื่อเขาไม่มีชีวิตแล้ว กิจการที่เขาสร้างขึ้นจะไปล้มตามไปด้วย !

การเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ ของไทยวา จึงเป็นทางออกที่สำคัญทางหนึ่ง

“เป็นคำถามที่ดีมาก” พัททภูมิรู้สึกพอใจมากเมื่อ “ผู้จัดการ” ถามถึงเหตุผลที่ ไทยวาต้องเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ในประเทศไทย

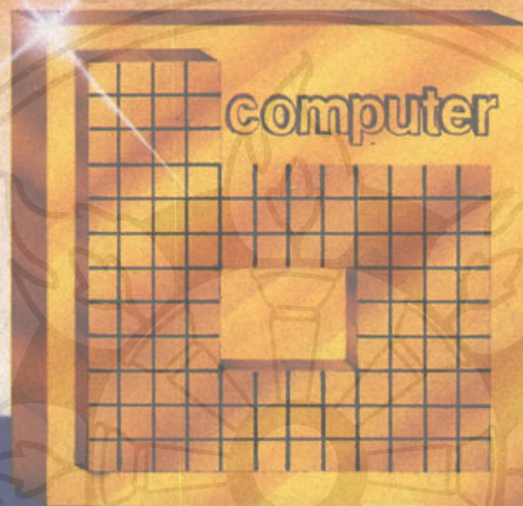
“นายห้างโส เขามาตั้งตัวในเมืองไทย เริ่มตั้งแต่ค้าแร่เป็นต้นไป และเปลี่ยนมาเรื่อยๆ นับว่ากิจการเจริญพอสมควร ในเมื่อเขาจากไปสิงคโปร์ เขาก็คิดถึงลูกน้องอย่างผมเป็นต้น ให้โอกาสเรารับซื้อหุ้นจากบริษัทในราคาถูก เขาคิดว่าในเมืองบริษัท ไทยวาเจริญในเมืองไทยก็ควรเป็นของคนไทย” พัททภูมิให้เหตุผลประการแรก

“อีกประการหนึ่ง เมื่อนายห้างโสได้ประจำในเมืองไทยแล้ว ลูกหลานเขาก็อยู่ สิงคโปร์ เขาคิดว่าหากจะให้บริษัทเจริญ ควรจะมีบุคคลภายนอกมาร่วมบริหาร และอยู่ในรูปของบริษัทมหาชน ให้โอกาสคนที่มีความสามารถเข้ามาบริหารบริษัทได้ อันนี้เป็นคำริของนายห้างโส เขาบอกว่าควรทำเสียตั้งแต่เขายังมีชีวิตอยู่ เขามีประสบการณ์ว่า ตระกูลของเขาเองเคยสร้างบริษัทใหญ่ๆ ขึ้นมา เช่นในนิวยอร์ก เนื่องจากไม่มีใครสืบทอด ก็ไม่เจริญและยุบไป...” พัททภูมิเน้นถึงสิ่งนี้ในการทำงานการเข้าตลาดหลักทรัพย์ของไทยวานั้น กระทำเพื่ออนาคต และอาจจะเรียกได้ว่าเป็นเจตนารมณ์สุดท้ายของชิดวาโส

“แม้ในทางความเป็นจริงไทยวาจะเป็นบริษัทลูกของวาซัง แต่ในทางกฎหมาย เราเป็นบริษัทของคนไทยที่ดำเนินกิจการอย่างอิสระแล้ว” กรรมการผู้จัดการวัย 55 ปีของไทยวากล่าวเป็นประโยคสุดท้าย

ชิดวาโส มองการณ์ไกลสมกับเป็นนักการทูตและเป็นปัญญาชน ซึ่งเขามีประสบการณ์สำคัญอย่างหนึ่งว่า ไทยวาเกิดขึ้นจากสถานการณ์ การเติบโตและ DIVERSIFIED ล้วนถูกสถานการณ์บีบบังคับ หากไม่มีเขาหรือผู้บริหารที่มองการณ์ไกลด้วยแล้วอนาคตของไทยวาไม่มีใครมองออก แต่เมื่อไทยวาเป็นบริษัทมหาชนเมื่อปลายปี 2528 แล้ว

ชิดวาโส คิดว่าเขาไม่ได้ย่ำรอยเท้าเดิมของ ดร.เคซีลีผู้เป็นพ่อตาอีกต่อไปแล้ว!



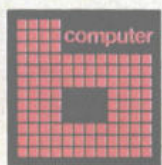
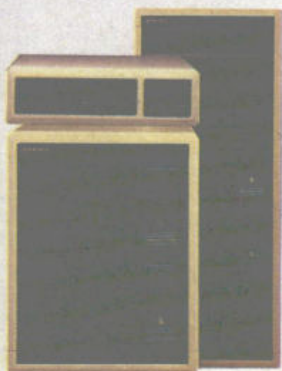
ประสบการณ์ของ "ผู้ใช้" บอกได้ ว่าคอมพิวเตอร์แบบใด เหมาะกับงานของคุณ

ความสามารถทางเทคโนโลยีและประสบการณ์ ในฐานะ
"ผู้ใช้" คอมพิวเตอร์มานานนับสิบปี เป็นพื้นฐาน
ของความเชี่ยวชาญที่ทำให้ "กลุ่มบริษัทในเครือเบทาโกร"
เจ้าของธุรกิจอุตสาหกรรมการเกษตรระดับพันล้าน
บังเกิดความเชื่อมั่นอย่างสูงที่จะก้าวออกจากตำแหน่ง
"ผู้ใช้" มาเป็น "ผู้ขาย" ในนามของ
"บริษัท เบทาโกรคอมพิวเตอร์"

โปรดวางใจให้ "ผู้เคยใช้" เป็นผู้แนะนำคอมพิวเตอร์

พร้อมด้วยผลิตภัณฑ์ที่เลือกสรรเป็นพิเศษในด้านคุณภาพ
และประสิทธิภาพการใช้งาน อาทิ มินิคอมพิวเตอร์
ที่ล้ำหน้าด้วยเทคโนโลยี ALPHA MICRO COMPUTER SYSTEM
เพอซันนัลคอมพิวเตอร์ TRIGEM 88
ดิสเกตต์คุณภาพเยี่ยม GOLDSTAR รวมทั้งทีม SUPPORT
ผู้ชำนาญงาน และ SOFTWARE HOUSE ทรงประสิทธิภาพ

และร่วมพัฒนาระบบงานในสำนักงานของคุณ



บริษัท เบทาโกร คอมพิวเตอร์ จำกัด
BETAGRO COMPUTER LIMITED



โรงงานนมผงในประเทศ : อุตสาหกรรมที่

คนไทยส่วนใหญ่ในประเทศที่โตขึ้นมาได้ถึงทุกวันนี้ส่วนหนึ่งก็เพราะนมผงเลี้ยงทารกที่เราต้องสั่งได้มีโอกาสลิ้มรสนมผงที่ผลิตมาจากเมืองไทยกันบ้าง และเมื่อนโยบายของรัฐเปลี่ยนไปอย่างนี้ ร้อนถึงบริษัทสั่งรับเปลี่ยนฐานจากสั่งเข้ามาเป็นตั้งโรงงานผลิตนมผงภายในประเทศกันออกดู....

หลังจากที่ตกเป็นข่าวกรีกโครมาเมื่อปีที่แล้วเรื่องนมดิบตันตลาดเพราะบริษัทเอกชนไม่ยอมรับซื้อนมดิบไปผลิตนมพร้อมดื่ม จนองค์การส่งเสริมกิจการโคนมแห่งประเทศไทย (อ.ส.ค.) ซึ่งเป็นหน่วยงานของรัฐที่รับผิดชอบนมดิบในประเทศ ต้องกลายเป็นพ่อค้าจำเป็นวิ่งเร่ขายนมดิบเกือบ 3 พันตันให้หมดสต็อกชนิดที่ดิ้นรนแล้ว (โปรดอ่าน

“ผู้จัดการ” เล่มที่ 27) ล่วงเข้าปีนี้สถานการณ์ก็พลิกกลับ บริษัทเอกชนทั้งหลายต่างแย่งกันซื้อนมดิบกันเพื่อที่จะนำไปป้อนโรงงานนมผงที่จะอนุมัติให้ตั้งขึ้นในอนาคตอัน

116



ทำให้นมไทยไม่ต้อง “บูด”

เข้ามาจากเมืองนอกเป็นเวลาหลายปีมาแล้ว และอีกไม่นานนี้เด็กไทยจะเข้านมผงยี่ห้อต่างๆ ในประเทศไทย ไม่ว่าจะเป็นมะลิหรือเนสเลย์ก็ต้อง

■ โดย ปราณี ชีวภาคย์

ใกล้นี้

จากนมที่เคยทำทำว่าจะ “บูด” ก็ได้กลายเป็นนมที่หอมมันกันอีกครั้ง ตามแผนพัฒนาฉบับที่ 5 นั้นมีนโยบาย-

บายให้เร่งการผลิตนมดิบมากขึ้น เพื่อทดแทนการนำเข้าทางนมผงและมันเนย จึงทำให้นมดิบมีอัตราเพิ่มขึ้นถึง 21.17 % ต่อปี ในขณะที่ตลาดมารองรับนมดิบภายในประ-

นมผงยี่ห้อต่างๆ ซึ่งประเทศไทยต้องสั่งเข้ามาเป็นเวลาช้านานแล้ว มีมูลค่านำเข้าปีละ 2 พันกว่าล้านบาท แต่ในปี 2531 นี้คนไทยจะได้บริโภคนมผงที่ผลิตจากเมืองไทยกันบ้าง

เทศมีเพียงอย่างเดียวคือการผลิตนมพร้อมดื่ม ซึ่งมีอัตราการเพิ่มช้ามากเพียง 5-7% ต่อปีเท่านั้น

ในตอนนี้ปริมาณนมดิบที่ผลิตได้ในปี 2529 (ตารางที่ 1) มีประมาณ 175.3 ตันต่อวัน ขณะที่ปริมาณการผลิตนมพร้อมดื่มมี 136.9 ตันต่อวัน ซึ่งทำให้มีนํ้ามันดิบส่วนเกินประมาณ 38.4 ตันต่อวันและมีแนวโน้มว่าจะเพิ่มเป็น 63 ตันต่อวันในปี 2531 ซึ่งเป็นปริมาณมากพอที่จะสามารถนำไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์นมอื่น ๆ ได้

เมื่อมีการคาดการณ์ว่านํ้ามันดิบจะเหลือนั้น ทางกระทรวงเกษตรฯจึงระดมนักวิชาการทั้งหลายเพื่อหาทางแก้ไขปัญหาก็จะเกิดขึ้นในอนาคต โดยเสนอต่อคณะรัฐมนตรีให้ตั้งโรงงานนมผงขึ้นในประเทศไทยเพื่อเป็นฐานรองรับนํ้ามันส่วนที่เหลือนี้นี้เมื่อปี 2526

ทำไมจึงเสนอให้ตั้งโรงงานนมผงเลี้ยงทารกขึ้นทั้ง ๆ ที่สามารถนํ้ามันดิบไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ได้มากมาย ในเรื่องนี้ “ผู้จัดการ” ได้สอบถามไปยังสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร กระทรวงเกษตรฯ ซึ่งได้รับคำชี้แจงคือ

ในขั้นแรกนั้นทางสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรมีความคิดที่จะผลักดันนํ้ามันดิบส่วนที่เหลือนี้นี้ให้เข้าไปในอุตสาหกรรมนมขึ้น เพราะเป็นอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ และสามารถส่งออกไปขายยังต่างประเทศ เช่น สิงคโปร์ ได้หัวน ฮองกง ฯลฯ ได้ปีละ 44 ล้านบาท

กรรมวิธีในการผลิตนมขึ้นนั้นจะใช้หางนมผงเป็นส่วนผสมประมาณ 22% ซึ่งหางนมผงส่วนนี้จะสั่งเข้ามาจากต่างประเทศ แต่หลังจากมีการพิจารณาแล้วโครงการนี้ก็ถูกระงับด้วยเหตุผลที่ว่า “สินค้านมขึ้นนั้นเป็นอาหารของคนชั้นกลางและคนชั้นล่างซึ่งในขณะนี้ถ้าใช้หางนมผงจากนอกมาผลิตจะได้ต้นทุนที่ถูก แต่ถ้าเราผลักดันให้ใช้นํ้ามันดิบในประเทศซึ่งมีราคาแพงกว่าแทนจะทำให้ราคานมขึ้นหวานสูงขึ้น ซึ่งจะ



ต้นฉบับไม่มีหน้า 118

No this page 118 in original

ทำให้ผู้บริโภคร้อนด้วย” แหล่งข่าวจากสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรอธิบาย

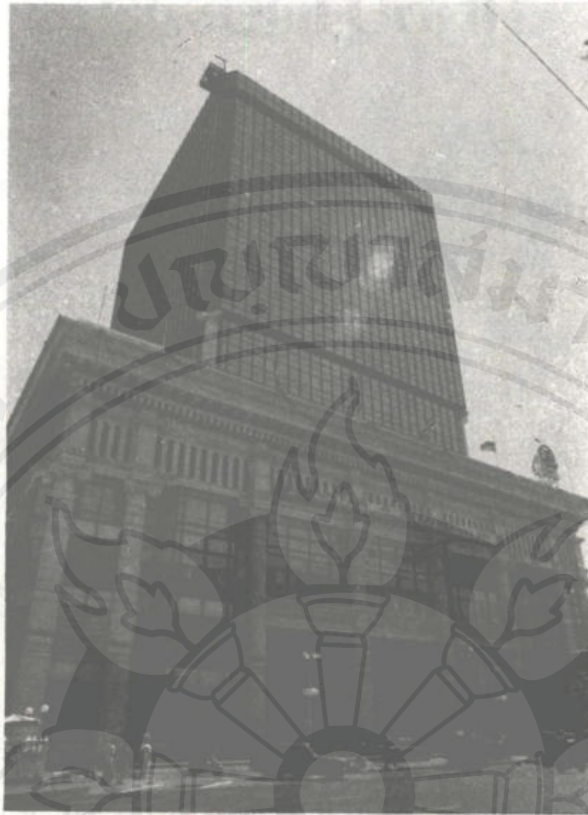
เมื่อเห็นว่า โครงการนมข้นหวานไม่เหมาะสม ทางที่ประชุมก็หันมาให้ความสนใจตลาดทางนมผงในประเทศดูบ้างเพราะ อุตสาหกรรมนมภายในประเทศส่วนมากจะต้องใช้ทางนมผงทั้งนั้น ไม่ว่าจะเป็นการผลิตนมข้น นมพร้อมดื่ม ไอศกรีม เป็นต้น ดังนั้นแต่ละปีประเทศไทยจึงต้องสั่งเข้าทางนมผงเป็นมูลค่าไม่ต่ำกว่า 600 ล้านบาท แต่ก็มาติดอุปสรรคด้านราคาเพราะ

“ราคาทางนมของต่างประเทศถูกมาก เพราะรัฐบาลของเขาให้เงินช่วยเหลือชดเชย จึงทำให้ราคาถูกและสามารถส่งออกมามีราคาตลาดโลกได้ แต่นมดิบของเรามีราคาแพง ถ้านำไปผลิตทางนมผง แล้วราคาจะต้องสูงกว่ามาก”

ดังนั้นทางที่เหมาะสมที่สุดคือการตั้งโรงงานนมผง เพราะ

มีการคาดการณ์ว่าต่อไปอีก 10 ปีข้างหน้าคือปี 2538 (ตารางที่ 1) การนำเข้านมผงธรรมดาและนมผงเลี้ยงทารกจะมีอัตราเพิ่มขึ้นเป็น 10% ต่อปี และราคานำเข้า (ซี.ไอ.เอฟ.) จะเพิ่มขึ้น 5% ต่อปี ซึ่งในปี 2538 มูลค่าการนำเข้าจะสูงถึง 4,016.6 ล้านบาท ดังนั้นถ้าต้นทุนนมดิบส่วนที่เกินไปผลิตนมผงธรรมดาและนมผงเลี้ยงทารกแล้วจะสามารถประหยัดเงินตราได้ถึง 2,797 ล้านบาทในปี 2538 (นมดิบ 8 กิโลกรัมสามารถผลิตเป็นนมผงได้ 1 กิโลกรัม)

และการแปรรูปนมดิบเป็นนมผงเลี้ยงทารก จะมีผลพลอยได้อีกหลายอย่างตามาคือ นมผงเลี้ยงลูกโคและลูกสุกร และทางนมผงซึ่งจะนำไปผลิตเป็นนมข้นทั้งชนิดหวานและชนิดจืด ซึ่งนมทั้งสองชนิดนี้มีแนวโน้มว่าส่งออกได้มากในอนาคต นอกจากนี้ยังสามารถนำไขมันนมมาทำเป็นเนยได้อีก ซึ่งความต้องการเนยของไทยประมาณปีละ 188.5 ตันและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นทุกปี



บริษัทเนสเลย์ ตั้งอยู่ที่ชั้น 8 ของตึกอัมรินทร์พลาซ่า ถูกกล่าวขานว่าเป็นยักษ์ใหญ่ในวงการนมของตลาดโลกรวมทั้งตลาดในเมืองไทยด้วย ได้รับอนุญาตให้ตั้งโรงงานผลิตนมเลี้ยงทารกขึ้นเป็นแห่งแรกในประเทศไทย

เมื่อรวบรวมข้อมูลได้เรียบร้อยแล้วกระทรวงเกษตรก็ได้เสนอเรื่องการตั้งโรงงานนมผงให้แก่คณะรัฐมนตรีครั้งหนึ่งเมื่อปี 2526 ซึ่งเป็นช่วงที่เกิดวิกฤตการณ์นมดิบเหลือพอดิ โดยทางอสก. จะขอเป็นผู้ดำเนินการตามโครงการนี้เอง ด้วยการใช้เงินกู้จากรัฐบาลเดนมาร์ก แต่ก็มีเสียงคัดค้านกันมากว่าจะทำไม่ได้ โครงการนี้จึงต้องพับฐานกันไป และหันไปมุ่งแก้เรื่องนมเหลือด้วยการออกมาตรการให้เอกชนซื้อนมดิบในประเทศเพิ่มขึ้นแทนการใช้ทางนมผง

แต่มาตอนนี้ก็ได้มีการนำเอาแนวความคิดนี้มาปัดฝุ่นอีกครั้งหนึ่ง เนื่องจากใกล้จะถึงสภาวะนมดิบเหลือจริง ๆ แล้ว

ในครั้งนีทางกระทรวงเกษตรก็เป็นได้ไฟอีกครั้งหนึ่ง โดยได้มีหนังสือเสนอไปทางคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (บีโอไอ.) เมื่อเดือนพฤษภาคม 2528 เพื่อขอให้พิจารณาให้การตั้งโรงงานนมผงเป็นกิจการที่ควรจะได้รับส่งเสริม เพื่อเป็นการจูงใจและเร่งเร้าให้เกิดการลงทุนขึ้น

ซึ่งขณะนี้ทางบีโอไอ. กำลังประชุมกันในระดับคณะกรรมการอยู่ และคาดว่า คงจะมีการอนุมัติในกลางเดือนเมษายนนี้

ขณะที่ข่าวการตั้งโรงงานครั้งใหม่ดูทีท่าว่าจะเป็นรูปเป็นร่างขึ้นมา นั้น ทางบริษัทเอกชนทั้งหลาย ที่สั่งเข้ามาผงจากต่างประเทศก็เริ่มเคลื่อนไหวกันเล็กน้อย

นักการตลาดวิเคราะห์กันว่า บริษัทเอกชน จะต้องโคดเข้าขานรับโครงการนี้อย่างแน่นอน โดยกล่าวว่า “ที่แต่ก่อนไม่คิด ก็เพราะส่วนหนึ่งคิดว่าน้ำมันดิบคงจะไม่พออยู่แล้ว พอกระทรวงเกษตรประกาศว่ามีน้ำมันดิบเหลือเขาก็ตื่นตัวกันพอมานี้ คำนวณเรื่องราคาต่าง ๆ ดูประกอบกับแนวโน้มราคาของต่างประเทศจะสูงขึ้นและมองดูว่าคู่แข่งจะเอาแล้วถ้าตัวเองไม่คิด ก็จะต้องเสียตลาดในอนาคต”

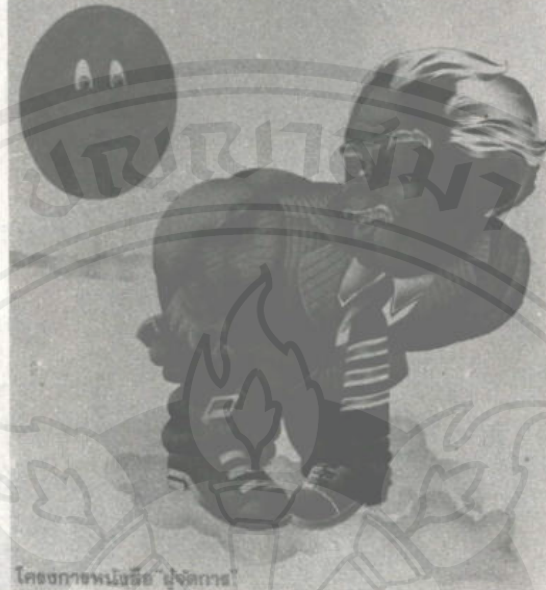
และหลังจากก่อกวนเรื่องคิดเลขกันเสร็จสรรพแล้วทางบริษัทเอกชนทั้งหลายคง เห็นว่าศึกครั้งนี้เห็นทีจะหลีกเลี่ยงไม่ได้เสียแล้ว ด้วยเหตุผลหลายประการ

ประการแรกสุดคือมีข่าวจากวงการผู้สั่งเข้านมทั้งหลายคาดการณ์กันว่า ราคานมในต่างประเทศ โดยเฉพาะในประเทศสมาชิกประชาคมยุโรปมีแนวโน้มว่าราคาจะสูงขึ้น เพราะตามปกติราคาค้นทุนการผลิตของประเทศเหล่านี้สูงมากอยู่แล้ว แต่ทางรัฐบาลของเขาให้เงินสนับสนุนชดเชยเพื่อให้สามารถส่งผลิตภัณฑ์นมออกมาขายแข่งกับตลาดโลกได้ และก็มีข่าวมาว่าอีกไม่นานรัฐบาลของประเทศเหล่านี้จะเลิกให้การส่งเสริมทางด้านนี้ ซึ่งถ้าเป็นเช่นนั้นจริงราคาผลิตภัณฑ์นมในตลาดโลกจะต้องสูงขึ้นอย่างแน่นอน

ดังนั้นถ้าเปรียบเทียบราคานำเข้านมผงจากต่างประเทศกับต้นทุนการผลิตนมผงในประเทศแล้วจะใกล้เคียงกัน หรือการผลิตในประเทศอาจจะถูกกว่าในด้านแรงงานที่ถูก

โดยคิดจากราคานำเข้านมผงเลี้ยงทารกปัจจุบันประมาณกิโลกรัมละ 100 บาท (รวมภาษี) ถ้าเทียบกับการผลิตภายในประเทศโดยใช้ไขมันนมดิบราคากิโลกรัมละ 7 บาท

กฏร้ายบ้านรวาย!



โดยกองการหนังสือ "ผู้จัดการ"

ใครๆ ก็อยากเป็นเศรษฐี!

ใครๆ ก็มีความฝันใฝ่ที่จะมีเงินถุงเงินถัง จับบ่ายใช้สอยได้ตามความพอใจ เพราะเงินคือแก้วสารพัดนึก คนก็เลยคิดและเชื่อว่า...

“ถ้ามีเงินเสียอย่าง ความสุขก็จะวิ่งมาบอกเราเองนั่นแหละ”

ต่อไปนี่ คือเรื่องราวของมหาเศรษฐีจากทั่วโลก แต่ละคนก็มีวิถีทางการสร้างตัวต่างๆ กัน บางคนรวยทางลัด บางคนรวยเพราะมรดกที่บรรพบุรุษทิ้งไว้ให้ บางคนก็รวยอย่างไม่คาดฝันชนิดที่เรียกว่า “บุญหล่นทับ”

ที่น่าสนใจก็คือ วิถีทางในการดำรงชีวิตของเศรษฐีแต่ละคนซึ่งก็ต่างกันไปในนั้นแหละ แต่ละคนก็มีแนวทางในการดำรงชีวิตต่างๆ กัน

สไตล์ของเศรษฐีแต่ละคนต่างกัน หรือ เหมือนกันในข้อไหนบ้าง คำตอบอยู่ในหนังสือเล่มนี้

จริงหรือที่ว่า...

“ถ้ามีเงินแล้ว จะต้องมีความสุขอย่างแน่นอน”

ถ้าจริงอย่างนั้น คงไม่มีเรื่องจริงที่เล่าว่า โฮเวิร์ด ฮิวจ์ มหาเศรษฐีชื่อดังของโลกตายอย่างน่าอนาถในสภาพร่างกายที่ทรุดโทรมเพราะขาดอาหาร

หรือ...ดยุคแห่งปอร์ตแลนด์ ขุนนางผู้ร่ำรวยมหาศาล ต้องขุดอุโมงค์คอยหลบซ่อนตัวเองจากสายตาของผู้คน ไม่มีโอกาสได้ใช้ชีวิตอย่างเป็นปกติสุขเหมือนมนุษย์มนาอื่นๆ ทั้งๆ ที่มีเงินมากมายก่ายกอง

และคงไม่มีคำถามอย่างหัวเสียและน้อยใจในโชคความว่า

...เลือกเกิดมารวย !!

วางตลาดแล้ว

จำนวน 8 กิโลกรัมจะสามารถทำเป็นนมผงได้ 1 กิโลกรัม คิดเป็นเงิน 56 บาท และรวมกับต้นทุนอื่น ๆ เข้าไปด้วยก็คงจะมีราคาใกล้เคียงกัน

ในเรื่องราคานมผงนั้น “ผู้จัดการ” ได้รับการอธิบายจากบีไอโอว่า “ตามนโยบายจะไม่ห้ามการนำเข้า ดังนั้นใครจะนำเข้าเท่าไรก็ได้ ถ้าหากโรงงานเขาคิดแพงเกินไปเขาจะสู้ราคานำเข้าไม่ได้ และที่เรายังไม่ห้ามการนำเข้าเพราะกำลังผลิตของเรายังไม่เพียงพอ อีกประการคือไม่อยากจะให้ผู้บริโภคเดือดร้อนโดยผู้ผลิตถือโอกาสขึ้นราคา ก็ต้องให้มีการแข่งขันกันเพื่อผู้ผลิตจะได้รู้ว่าเขาจะต้องทำราคาให้สู้กับข้างนอกได้ ถ้าต้นทุนของโรงงานสูงไปก็ไม่ควรจะต้องโรงงานขึ้น”

และขณะนี้การส่งนมผงจากประเทศไทยไปขายยังต่างประเทศนั้นอยู่ในรูปของการส่งออก(RE-EXPORT) ซึ่งต่อไปถ้าราคานมผงในตลาดโลกสูงขึ้น โอกาสที่จะส่งนมผงจากไทยไปขายแข่งก็จะมีมากขึ้น

เมื่อหันมาดูนโยบายของรัฐบาลเกี่ยวกับอุตสาหกรรมที่เปลี่ยนไปจากการตั้งโรงงานอุตสาหกรรมเพื่อส่งออกมาเป็นอุตสาหกรรม

เพื่อทดแทนการนำเข้า ดังนั้นแม้ว่าในขณะนี้ยังไม่มียกข้อห้ามนำเข้าเพื่อการทดแทนก็จริง เพราะเนื่องจากกำลังการผลิตภายในยังมีน้อยอยู่ แต่ต่อไปภายหน้าถ้ามีกำลังผลิตที่มากพอแล้วถ้าทางเอกชนเรียกร้องให้รัฐบาลช่วยเหลือก็คงจะมีการทดแทนการนำเข้าได้

และถ้าเหตุการณ์เป็นเช่นนั้นแล้วบริษัทใดก็ตามที่ได้รับอนุมัติให้ตั้งโรงงานผลิตนมผงได้ก็ก็จะสามารถแย่งส่วนการครองตลาดนมผงของบริษัทที่ส่งเข้าจากนอกไปได้

และประการสำคัญคือจำนวนนํ้ามนดิบที่เหลือนั้นอาจจะไม่เพียงพอที่จะป้อนให้กับหลายโรงงานได้

จากตารางที่ 1 คาดว่าปี 2531 จะมีนํ้ามนดิบเหลือประมาณ 63 ตันต่อวัน ซึ่งเป็นจำนวนพอที่จะสามารถป้อนให้โรงงานผลิตนมผงได้เพียง 1 โรงเท่านั้น ทั้งนี้เพราะตามประกาศของนโยบายกระทรวงอุตสาหกรรมในเรื่องอุตสาหกรรมนมผงนั้นมีเงื่อนไขคือ

โรงงานที่ประกอบการเกี่ยวกับการผลิตนมผงต้องรับซื้อนมดิบที่ผลิตได้ภายในประเทศจากออสค.

โรงงานผลิตนมนี้จะต้องรับซื้อนํ้ามนดิบที่ผลิตได้ในประเทศไม่ต่ำกว่าวันละ 50 ตันในปีแรกที่เริ่มดำเนินการผลิต และต้องเพิ่มปริมาณการรับซื้อและใช้นํ้ามนดิบในอัตราส่วนร้อยละ 20 ต่อปีทุกปี

และถ้าเกิดกรณีโรงงานนมผงในประเทศใช้นํ้ามนดิบหมดแล้ว โอกาสที่จะอนุมัติให้ตั้งโรงงานเพิ่มคงจะต้องรอเวลาไปอีกจนกว่าจะมีนมดิบเหลือมากพออีกครั้ง

เมื่อเป็นเช่นนั้นบริษัทใดก็ตามที่ได้รับอนุมัติให้ตั้งโรงงานนมผงขึ้นก่อนก็จะได้เปรียบด้านนมดิบกว่าบริษัทที่ได้รับอนุมัติทีหลัง

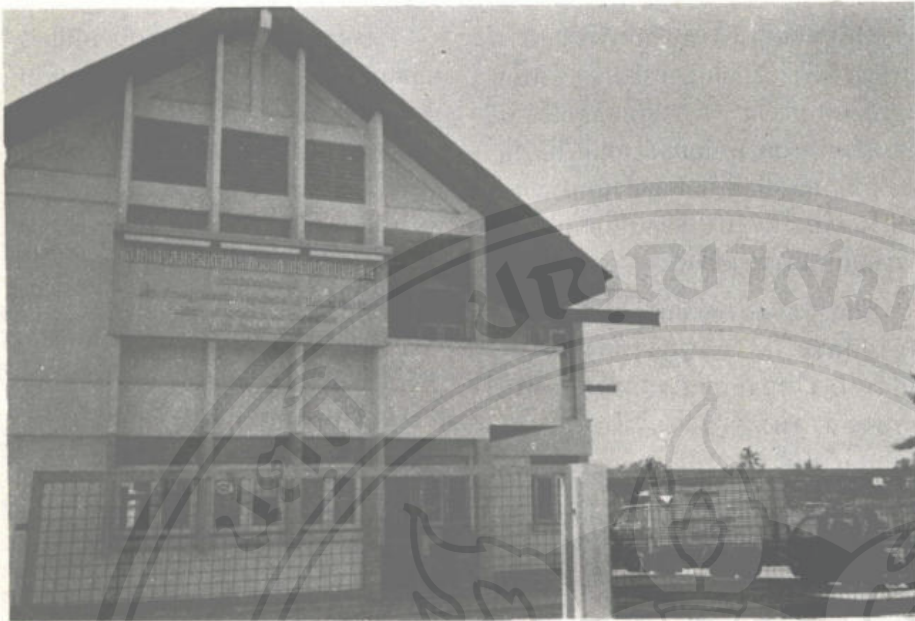
ดังนั้นเมื่อมีข่าวว่าจะเสนอให้มีการตั้งโรงงานนมผงขึ้น บริษัทผู้ตั้งเข้านมผงทั้งหลายก็คอยจด ๆ จ้อง ๆ คูเชิงกันมาตลอด

บริษัทอุตสาหกรรมนมไทย ซึ่งเป็นยักษ์ใหญ่ของตลาดนมข้นหวาน ยี่ห้อ “มะลิ” ก็กระโดดข้ามประเภทมาขอแข่งด้วย

ตารางที่ 1

แนวโน้มการผลิตนํ้ามนดิบ นํ้ามนส่วนเกิน และปริมาณนมผงที่จะผลิตได้

ปี พ.ศ.	ปริมาณนํ้ามนดิบที่ผลิตได้ในประเทศ (ตัน/วัน)	ปริมาณที่ใช้นํ้ามนดิบ (ตัน/วัน)	นํ้ามนดิบส่วนเกิน (ตัน/วัน)	การนำเข้านมผงมูลค่า ซี.ไอ.เอช (ล้านบาท)	ปริมาณนมผงที่ผลิตได้ (ตัน/ปี)	ประหยัดเงินตรา (ล้านบาท)
2529	175.3	136.8	38.4	1,525.6	1,750	143.2
2530	213.6	187.1	46.5	1,695.8	2,125	181.7
2531	263	200	63.0	1,887.2	2,375	257.3
2532	315	210.8	104.1	2,099.9	4,750	444.8
2533	367.1	218.4	147.8	2,336.3	6,750	680.2
2534	424.8	221.9	202.7	2,602.2	9,250	946.3
2535	488.3	227.3	210.9	2,898.7	9,625	1,029.9
2536	522.2	232.8	290.4	3,231.4	13,250	1,488.9
2537	621.9	238.3	383.5	3,602.2	17,500	2,047.5
2538	742.4	241.0	501.3	4,016.6	22,875	2,797.8



เนื่องจากต้องรับซื้อนมดิบ ที่ผลิตได้ในประเทศเกือบ 80%...องค์การส่งเสริมการค้าเลี้ยงโคนมแห่งประเทศไทย จึงต้องการจะสร้างโรงงานนมผงเสียเอง เพราะกลัวโรงงานเอกชนจะเบียดเบียนนมดิบ

โดยเริ่มเดินเครื่องเป็นเจ้าแรกเมื่อ 25 กุมภาพันธ์ 2528 ด้วยการเสนอหนังสือต่อรัฐมนตรีกระทรวงเกษตรฯ เพื่อขอตั้งโรงงานผลิตนมผงธรรมดาและนมผงใช้เลี้ยงทารก โดยมีเงื่อนไขคือ จะใช้นมดิบ 100% ในการผลิต และขอสิทธิเป็นผู้รับอนุญาตตั้ง

โรงงานนมผงแห่งเดียวในประเทศไทยเป็นเวลา 10 ปี

การที่นมมะลิของผู้ขาดเพียงผู้เดียว นั้น เขียนในวงการวิเคราะห์กันว่าเพราะนมมะลิเพียงจะเข้ามาในตลาดนมผงไม่นานมานี้เอง จึงเสียเปรียบด้านการตลาด การที่ต้องขอผู้

ขาดเป็นผู้ผลิตแต่ผู้เดียวเพราะเชื่อว่าจะมีนมดิบเหลือเพียงพอที่จะป้อนได้เพียงแห่งเดียวเพื่อเป็นหลักประกันในการลงทุน แม้ว่าการใช้นมดิบ 100% นั้น ในระยะแรกจะมีไม่เพียงพอทั้งกำลังผลิต เป็นการขอยอมขาดทุนในช่วงแรก และจะตีทุนคืนในภายหลัง

สำหรับความคิดเห็นของวงการเกษตรกรนั้นพอใจที่นมมะลิใช้นมดิบ 100% เพราะเป็นการให้หลักประกันในการเร่งรัดการผลิตนมดิบได้ แต่จะมีข้อเสียตรงที่ข้อ เสนอขอผูกขาด 10 ปี เพราะเกรงกันว่าถ้ามะลิไม่สามารถรับซื้อนมดิบได้ในภายหลังจะทำให้หมดเหลือได้

ส่วนทางบริษัทเนสเลย์ ชักยีใหญ่วัง-การนมระดับโลก ซึ่งมีส่วนการครองตลาดนมผงในประเทศไทยเกินครึ่งหนึ่งของ

สถานะ : เล่นต่างคนต่างพาย แล้วเมื่อ

หลังจากที่มีข่าวว่าจะตั้งสถานมมาตั้งนานแล้วแต่ก็กลายเป็นมวล์มไป มาคราวกระทรวงเกษตรฯ ฮิตอัคคิณี เรื่องสถานมขึ้นมามีคู้คู้กันใหม่อีกครั้ง คราวนี้จะไปล้มหรือไปโลดกันแน่.....

สถานมนั้นมีชื่อเดิมว่า “สภาส่งเสริมการผลิตนมแห่งชาติ” หรือ “MILK BOARD”

คนไทยส่วนมากอาจจะไม่ค่อยคุ้นกับชื่อสถานมนัก แต่สำหรับเมืองนอกที่มีอุตสาหกรรมนมเป็นสินค้าหลักหลักของประเทศแล้ว สถานมถือเป็นองค์กรหนึ่งที่มิบพาทมาก

สถานมจะมีบทบาทหน้าที่อะไรบ้างนั้น “ผู้จัดการ”

ได้รับคำอธิบายจากนักวิชาการท่านหนึ่งในวงการนมว่า “สถานมนั้นเขาจะรู้ดีว่าคิมานค้ของประเทศไทยเท่าไร ชัพพลายมีเท่าไรจะต้องเอานมเนยเข้ามาเท่าไร จะเข้ามาในรูปแบบไหนบ้าง จะเข้ามาอย่างไร เป็นผู้กำหนดควบคุมการนำเข้าส่งออกจะอยู่ในระบบเดียวกัน และจะส่งเสริมอย่างไรต่อไป จะออกกฎระเบียบอย่างไรมาคุมเรื่องเกี่ยวกับการส่งเสริมการค้าเลี้ยงโคนม โดยเฉพาะ ตั้งแต่เกษตรกรจนถึงการขายครบวงจร”

เรียกว่าอะไรที่เกี่ยวข้องกับนม (โค) นั้นจะต้องขึ้นอยู่กับสถานมทั้งหมด

ประเทศไทยเริ่มคิดจัดตั้งสถานมครั้งแรกเมื่อปี 2513

เนื่องจากในตอนนั้นเกิดวิกฤตการณ์นมเหลืออย่างรุนแรงเป็นครั้งแรก เพราะโรงงานแปรรูปนมของเอกชนส่วนใหญ่ไม่ยอมรับซื้อนมดิบจากเกษตรกร แต่เนื่องจากรัฐบาลอำนาจทางกฎหมายที่จะไปบังคับให้โรงงานแปรรูปนมเหล่านี้ซื้อนมดิบ จึงได้แต่ขอความร่วมมือ แต่ก็ไม่ได้ผลเท่าที่ควร

บทเรียนในครั้งนี้ทำให้นักวิชาการในวงการนมทั้งหลายเสนอให้จัดตั้งสถานมขึ้นเหมือนต่างประเทศ เพื่อปรับปรุงโครงสร้างและประสานงานในการดำเนินการเลี้ยงโคนม การผลิตการแปรรูปและจำหน่ายนมดิบ และ

ผลิตภัณฑ์นมรวมอยู่ภายใต้องค์กรเดียวกัน ซึ่งจะง่ายต่อการกำหนดนโยบายและแนวทางปฏิบัติให้สอดคล้อง รวมทั้งเพื่อแก้ปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในปัจจุบันและอนาคต แต่เรื่องการจัดตั้งสถานมในครั้งนั้นก็มิประสบความสำเร็จ ด้วยเหตุผลอะไรไม่เป็นที่เปิดเผย แล้วเรื่องก็เลยเงียบหายไปที่สุด

จนมาถึงวิกฤตการณ์นมล้มตลาดอีกครั้งเมื่อปี 2528 กระทรวงเกษตรฯ ก็เลยเสนอไปยังคณะรัฐมนตรีเพื่อขออนุมัติจัดตั้งสถานมขึ้นอีกครั้ง

ในครั้งนั้นก็สัมฤทธิ์ผลขึ้นมาขึ้นหนึ่งแล้ว โดยรัฐมนตรีกระทรวงเกษตรฯ มีคำสั่งเมื่อ

กรมโรงงาน กระทรวงอุตสาหกรรม
เป็นผู้อนุมัติให้บริษัทเนสเลย์ตั้งโรงงานนมผง

ตลาดทั้งหมด เริ่มอุ่นเครื่องด้วยการไปทบทวนเจรจากับคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (บีโอไอ.) เพื่อขอรับการส่งเสริมการลงทุน

“ทางเนสเลย์เคยมาคุยกับบีโอไอ เหมือนกัน แต่มีปัญหาตรงที่ตามกฎหมายของบีโอไอที่จะให้มีการส่งเสริมในโครงการร่วมทุนโครงการประเภทอุตสาหกรรมที่จะจำหน่ายในประเทศจะต้องมีหุ้นคนไทยอย่างน้อย 51% ทางเนสเลย์เขาเป็นบริษัทข้ามชาติของสวิสทั้งหมดถ้าจะขอรับการส่งเสริมก็จะต้องไปลดทุนลงเพื่อให้คนไทยถือหุ้น” แหล่งข่าวจากบีโอไอชี้แจงเหตุผลให้ทราบ

และด้วยเลือกของชาวสวิสที่เข้มข้นจนหยุดสุดท้าย บริษัทเนสเลย์จึงถอนตัวออกจากบีโอไอทั้ง ๆ ที่อุตสาหกรรม



ประเภทนี้ควรที่จะได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากบีโอไ้มาก เพื่อลดต้นทุนในการผลิต เพราะเป็นอุตสาหกรรมที่ลงทุนสูงมาก ถ้าได้รับการส่งเสริมจะได้รับสิทธิยกเว้นภาษีการนำเข้าเครื่องจักรและได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล

หลังจากออกหักจากบีโอไอแล้วเนสเลย์ก็เริ่มเล็งหาที่ใหม่ต่อไป ยิ่งได้รู้ว่าทางมะลิก็ให้ความสนใจอยู่เหมือนกัน ทางเนสเลย์จึงไม่ได้นิ่งนอนใจ เรื่องนี้นักธุรกิจในวงการนมพูดกันเป็นเสียงเดียวว่าเนสเลย์ต้องขอตั้งโรงงานแน่นอน และคงต้องทุ่มสุดตัว

ไหร่จะถึงฝั่ง.....?

วันที่ 2 ธันวาคม 2528 ให้แต่งตั้งคณะกรรมการเพื่อเตรียมการจัดตั้งสภามั่นคงหนึ่ง ซึ่งมีตัวแทนจากภาคเอกชนและภาครัฐบาลร่วมกัน คือ

รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงเกษตรฯเป็นประธาน ปลัดกระทรวงเกษตรฯเป็นรองประธาน และมีคณะกรรมการจากสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร กรมปศุสัตว์ กรมส่งเสริมสหกรณ์ องค์การส่งเสริมกิจการโคนมแห่งประเทศไทย สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ กระทรวงพาณิชย์ กระทรวงอุตสาหกรรม ธนาคารเพื่อ

การเกษตรและสหกรณ์ สหกรณ์โคนม สมาคมหรือชมรมผู้เลี้ยงโคนม โรงงานผลิตภัณฑ์นมเอกชน ฯลฯ

เรียกว่าเป็นการชุมนุมคนในวงการนมทุกแขนงเลย

คนในวงการนมส่วนมากเห็นด้วยและสนับสนุนให้มีการตั้งสภามั่นคง แต่ก็กลัวว่าอาจจะไม่สำเร็จ เพราะปัญหาจากเรื่อง “อำนาจ” นั่นเอง

“อำนาจทางกฎหมายมันแตกออกไปอยู่หลายกระทรวง การที่จะไปดึงให้มารวมอยู่จุดเดียวกันมันมีปัญหาเพราะของเดิมเขามีอยู่แล้ว อย่างเช่น กระทรวงอุตสาหกรรมมีอำนาจให้ตั้งโรงงานได้ แล้วถ้าต่อไปสภามั่นคงจะเป็นผู้

อนุมัติเอง หรือกระทรวงการคลังมีหน้าที่จัดเก็บภาษี ถ้าสภามั่นคงบอกให้ยกเว้นภาษีเครื่องจักรทางกระทรวงการคลังจะยอมหรือเพราะจะทำให้เสียรายได้ของรัฐบาล” แหล่งข่าวคนหนึ่งวิจารณ์

นอกจากนี้ยังมีหน่วยงานอีกมากมายที่เกี่ยวข้องเช่น

กระทรวงเกษตรฯอำนาจในการส่งเสริมการเลี้ยงโคนม อสค. มีอำนาจหน้าที่ในการรับผิดชอบเรื่องการจัดซื้อนมดิบ

บีโอไอ. มีอำนาจให้การส่งเสริมอุตสาหกรรมนม

กระทรวงพาณิชย์มีอำนาจควบคุมราคา การส่งออกผลิตภัณฑ์นม

เมื่ออำนาจจะกระจายอยู่เช่นนี้การเล่นทีมเวิร์คก็เห็นจะเล่นค่อนข้างจะยาก ก็คงจะขึ้นอยู่กับความจริงใจของแต่ละหน่วยงานว่าจะยอมสละอำนาจของตัวเองและให้ความร่วมมือกันเพื่อแก้ปัญหาที่มีอยู่ได้มากน้อยเพียงใด

หลังจากการประชุมเพื่อเตรียมงานจัดตั้งสภามั่นคงครั้งนี้แล้ว ยังต้องใช้เวลานานเพราะคงจะต้องผ่านขั้นตอนอีกมากจนด้านสุดท้ายก็ต้องผ่านเข้าสภาเพื่อให้คณะรัฐมนตรีพิจารณา ก่อนจะออกมาเป็นกฎหมาย

กว่าสภามั่นคงจะคลอดออกมาก็คงต้องลุ้นกันเหนียวเลย....



กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ผู้เสนอแนวความคิดเรื่องการแก้ปัญหาหนี้เหลือ ในระยะยาวด้วยการตั้งโรงงานนมผง

เลยเพราะต้องการเป็นเจ้าของตลาดในวงการนมอยู่แล้ว

แหล่งต่อไปที่เนสเลย์หวังไปพึ่งก็คือกรมโรงงานกระทรวงอุตสาหกรรม

“ในสมัยรัฐบาลนครบาลอยู่นั้นทางเนสเลย์ก็มาเสนอโครงการ ขอดังโรงงานนมผง โดยมีการลงทุนค่อนข้างสูงมาก ในหลักการแล้วท่านรัฐมนตรีก็เห็นด้วย เพราะเป็นการลงทุนที่ไว้ตัวอุตสาหกรรมในประเทศและสร้างแรงงานด้วย” แหล่งข่าวจากกระทรวงอุตสาหกรรมเล่าให้ “ผู้จัดการ” ฟัง

หลังจากมีการปรึกษากันระหว่างกระทรวงอุตสาหกรรมและกระทรวงเกษตรฯ เพื่อพิจารณาอนุมัติและรายละเอียดเงื่อนไขต่าง ๆ แล้ว ปลายปี 2528 จึงได้อนุมัติให้เนสเลย์ตั้งโรงงานผลิตนมผงขึ้นเป็นแห่งแรกในประเทศไทย ด้วยเหตุผลที่ เจน บุญส่งรองอธิบดีกรมโรงงานได้ให้เหตุผลว่า

“มีเนสเลย์บริษัทเดียวที่เสนอขอตั้งมายังกรมเรา และที่เรานอนุมัติก็ด้วยสาเหตุคือ เป็นโรงงานที่จะรองรับนํ้านมดิบจากเกษตรกรภายในประเทศ และในภาวะที่เศรษฐกิจไม่ค่อยดีเช่นนี้มีการตั้งโรงงานขึ้นก็มีการจ้างแรงงานเป็นการสร้างบรรยากาศในการลงทุนต่าง ๆ”

โดยทางเนสเลย์จะใช้เงินลงทุน 650 ล้านบาท มีกำลังผลิตสูงสุดประมาณปีละ 12,000 ตันต่อปี สามารถสร้างงานได้ 150 คน

สำหรับเงื่อนไขที่เนสเลย์ได้ตกลงร่วมกับกระทรวงอุตสาหกรรมคือ ขอดังโรงงานผลิตนมผงธรรมดาและนมผงใช้เลี้ยงทารก โดยใช้นมดิบวันละ 50 ตัน และจะซื้อ

เพิ่มขึ้นปีละ 20% จนกว่าจะเต็มกำลังผลิต และในขณะที่มีนํ้านมดิบป้อนให้ไม่เต็มกำลังผลิตนั้น ทางเนสเลย์สามารถนำหางนมผงมาผสมเพื่อเป็นการลดต้นทุนในการผลิต

และไม่ขอผูกขาดในการตั้งโรงงานนมผง

เขียนวงการนมได้วิเคราะห์ข้อเสนอของเนสเลย์ว่า การที่เนสเลย์ไม่ขอผูกขาดนั้นคงจะเชื่อมั่นในชื่อเสียงของบริษัทด้วย และเนสเลย์ทำก็เพื่อต้องการรักษาส่วนการครองตลาด (MARKET SHARE) เท่านั้น เพื่อกันไม่ให้โรงงานอื่นมาแย่งตลาดไป

ส่วนวงการเกษตรกรได้วิเคราะห์ไว้ว่า ข้อเสนอที่จะใช้นมดิบวันละ 50 ตันนั้นเป็นข้อเสียที่ทำให้เกษตรกรไม่กล้าจะเร่งรัดการผลิตนมดิบให้ได้เต็มที่ เพราะถ้าผลิตนมดิบมากเกินไปที่กำหนดแล้วเนสเลย์อาจจะไม่ซื้อก็ได้

ส่วนทางออสก. ซึ่งมีหน้าที่ส่งเสริมการผลิตและรับซื้อนํ้านมดิบจากเกษตรกรทั่วประเทศนั้น หลังจากที่เคยเสนอโครงการขอดังโรงงานนมผงไปครั้งหนึ่งแล้วเมื่อปี 2528 และถูกระงับไปเรียบร้อยแล้ว แต่เมื่อมีข่าวการตั้งโรงงานนมผงขึ้นมาอีกก็กลับพืดขึ้นมาใหม่

ผู้บริหารท่านหนึ่งของออสก. ได้ให้เหตุผลในความจำเป็นที่ออสก.จะต้องตั้งโรงงานนมผงว่า

“เรามีเหตุผลตั้งแต่แรกว่าเราต้องการจะขยายการเลี้ยงโคนมเพื่อทดแทนการนำเข้า ปัจจุบันนี้ตลาดนมพร้อมดื่มก็ใกล้จะถึงจุดอิ่มตัวแล้ว แต่นมผงยังมีช่องว่างอีกมาก

ซึ่งดูจากสถิติการนำเข้า เนื่องจากเห็นว่าตลาดมันดี เราก็เลยอยากจะทำโรงงานเพื่อผลิตนมมารองรับตลาด เพื่อส่งเสริมการเลี้ยงโคนม เป็นหลักประกันให้กับเกษตรกรทางเราแล้วว่าอีกหน่อยถ้าเกิดนมเหลือขึ้นมาทางเราต้องไปซื้อทิ้งให้เสีย นั่น ฝ่ายนี้ช่วยซื้อนมอีก แต่ถ้าเรามีโรงงานเองถ้ามีนมเหลือเราก็เข้าโรงงานเราได้เลย”

แต่ก็มีเสียงคัดค้านจากวงการนมกันมากในเรื่องนี้เพราะ

ทางรัฐบาลมีนโยบายไม่ให้รัฐวิสาหกิจแข่งขันทำกิจการที่เอกชนสามารถทำได้ และอีกประการคือถ้าออสก. จะทำโรงงานนมผงนั้นก็จะต้องขอกู้เงินจากรัฐบาลเดนมาร์ก แม้ว่าจะเป็นเงินกู้ปลอดดอกเบี้ยถึง 25 ปีก็ตาม แต่รัฐวิสาหกิจต่าง ๆ เป็นหนี้ต่างชาติมากจนถึงเพดานเงินกู้แล้ว โอกาสที่คณะรัฐมนตรีจะอนุมัติคงจะค่อนข้างยาก

อย่างไรก็ตามแหล่งข่าวจากออสก. ก็ยืนยันยันกับ “ผู้จัดการ” ในเรื่องสร้างโรงงานนมผงว่า “เท่าที่เราคุยกันอยู่นั้น เราอยากจะช่วยเกษตรกรที่ยากจนแถว ๆ อีสาน ซึ่งถ้าปล่อยต่อไปอีสานจะไม่มียะไรอีกแล้วนอกจากมันสำปะหลังที่เริ่มจะลดพื้นที่การเพาะปลูกลง จะต้องเอาที่ ๆ ปลูกมันสำปะหลังไปปลูกหญ้า แล้วเราก็ตั้งโรงงานนมผงที่นั่น แล้วส่งเสริมให้เขาเลี้ยงวัวนมรีดนมมาขายโรงงานนมผง ทำเป็นนมผงใส่ถุงเอามาขายที่กรุงเทพฯ ให้โรงงานนมพร้อมดื่ม”

นอกจาก 3 รายที่เผยความในใจในเรื่องการตั้งโรงงานนมผงออกมาแล้ว ก็ยังมีรายอื่น ๆ ที่ไปจับมือไอโองัยบ ๆ เหมือนกัน

“ทางไอเอสเอสาก็สนใจจะตั้งเหมือนกัน โดยจะร่วมทุนกับญี่ปุ่น คงเป็นการทาบตามในระดับผู้ใหญ่ แต่มาตอนหลังทางญี่ปุ่นเขาไม่สนับสนุนที่จะให้ตั้งโรงงานในประเทศไทย เพราะถ้าประเทศไทยสามารถผลิตนมผงได้แล้วก็คงไม่ไปซื้อนมจากประเทศของเขา แล้วเขาคงคิดว่า ถ้าตั้งโรงงานที่ญี่ปุ่น คนญี่ปุ่นก็มางานทำ แต่ถ้า



มาสร้างโรงงานในประเทศไทยก็กลายเป็นคนไทยมีงานทำ แหล่งข่าวจากกระทรวงอุตสาหกรรมเปิดเผย

ส่วนอีกรายเป็นข่าวคือ บริษัท เชียงใหม่แคร์ฟาร์ม ซึ่งได้ยื่นโครงการขอทำฟาร์มโคนมแบบครบวงจร และโครงการผลิตนมผงรวม 2 โครงการ โดยเสนอเงินลงทุนทั้งสิ้น 1,531 ล้านบาท แต่ทางบีโอไอเห็นว่าโครงการที่เป็นไปไม่ได้ ทั้งในแง่การลงทุนที่สูงมากและด้านการตลาด

แต่เป็นที่น่าสังเกตว่าบริษัทรายเล็กที่สั่งเข้ามานมผงจำหน่ายในประเทศ ยังไม่มีที่ที่จะมาร่วมรายการตั้งโรงงานด้วยเลย ซึ่งเรื่องนี้ทางวงการวิเคราะห์ว่า “พวกนี้เป็นบริษัทเล็ก ๆ ฐานคงจะไม่แน่นอนพอ เพราะเป็นการลงทุนที่สูงมาก ทางมะลิกับเนสเลย์ทำได้เพราะเขามีผลิตภัณฑ์นมพร้อมดื่มและนมข้นอยู่แล้ว เรียกว่าฐานการตลาดและการเงินของพวกเขาแน่นพออยู่แล้ว”

อย่างไรก็ตามบริษัทเนสเลย์เมื่อได้รับอนุมัติให้สร้างโรงงานเป็นรายแรกและรายเดียวในขณะนี้ก็นอนรอได้แล้ว เพราะกว่าจะสร้างโรงงานที่นครเสร็จสามารถเดินเครื่องได้และรอนมดิบที่จะมาป้อนให้โรงงานก็ต้องเป็นปี 2531

ส่วนวงการนมก็เก็งกันว่านมมะลिनั้นคงจะข่มขู่เหตุการณ์ก่อนในตอนนี้ แต่คงจะไม่ร้อนรอนตอนพักหลังก่อน เพราะหลังจากที่ไม่ได้รับการอนุมัติให้ตั้งโรงงานในครั้งแรกแล้ว มะลิก็เริ่มเดินเครื่องใหม่ด้วยการสั่งเข้ามานมผงจากออสเตรเลียเข้ามาขายโดยใช้ชื่อมะลิเจ้าเก่าเมื่อปลายปี 2528 และดูท่าทีว่าจะไปโหดด้วย เพราะยอดขายทะลุเป้ากว่า 50% จากที่ตั้งไว้ หรือคิดเป็น 5% ของตลาดนมผงทั้งหมด ซึ่งต้องนับเป็นคลื่นลูกใหม่ที่มาแรงพอสมควร

จากยอดขายนี้คาดว่าทางมะลิคงไม่ยอมถอยแน่นอน เพราะเห็นทางชนะ

นมผง “มะลิ” นื่องใหม่มาแรงของวงการนมผง เป็นผลิตภัณฑ์ของบริษัทอุตสาหกรรมนมไทย ยักษ์ใหญ่แห่งวงการนมชั้นของไทย ที่ต้องการตั้งโรงงานนมผงอีกราย

ผลิตภัณฑ์นมผง จากโรงงานนมผงสวนดุสิต ซึ่งถือว่าเป็นโรงงานผลิตนมผงตัวอย่างแห่งแรกในประเทศไทย เริ่มดำเนินการเมื่อปี 2512

ด้านการตลาดใส ๆ อยู่แล้ว แต่ก็คงจะต้องใช้เวลาทบทวนเงื่อนไขกันใหม่ก่อนที่จะเริ่มรุกอีกครั้ง โดยเฉพาะเรื่องการขอผูกขาดซึ่งเป็นไปไม่ได้แล้วในตอนนั้นเพราะทางเนสเลย์ได้รับอนุมัติไปแล้ว ทางมะลิอาจจะจับมือกับ อสค. ร่วมกันทำโครงการนมผงก็ได้ เพราะ อสค.เป็นผู้ครองนมดิบเกือบ 80% ของนมดิบที่ผลิตได้ในประเทศ ซึ่งดูท่าทีของอสค.ก็มีความสนใจมะลียูไม่น้อย

เมื่อถึงเวลานั้นอาจจะเกิดปัญหาใหม่ตามมาคือต้นทุนนมดิบอาจจะไม่พอที่จะส่งให้โรงงานนมผงก็ได้ ในเรื่องนี้ “ผู้จัดการ” ได้สอบถามไปยังอสค.ที่รับผิดชอบเรื่องนมดิบอยู่และได้รับคำยืนยันมาว่า “ตอนนี้เรามีสมาชิกพร้อมอยู่แล้วตามศูนย์ต่าง ๆ แล้วเราก็มีการปรับปรุงศูนย์เพื่อรับนํานมการผลิตและการส่งเสริมของทางเรานั้นไม่มีปัญหา แต่จะมีปัญหาตรงที่หน่วยงานที่จะมาซัพพอร์ตเรา เช่น ต้องมีสัตว์แพทย์เพิ่มขึ้น เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรเพิ่มขึ้น สิ่งนี้จะต้องพร้อมไปกับเราด้วย”

ศึกการช่วงชิงขออนุมัติตั้งโรงงานนมผงในครั้งนี้ ไม่ว่าจะบริษัทใดก็ตามที่ได้รับอนุมัติก็คงจะไม่น่าจะเป็นห่วง เพราะนี่คือวิถีทางของระบบการค้าเสรีที่ต้องมีการแข่งขัน แล้วผู้บริโภคก็จะได้รับผลประโยชน์จากการแข่งขันนั้น

ผลพลอยได้จากการตั้งโรงงานนมผงในครั้งนี้คงจะได้ช่วยแก้ไขปัญหาดัง ๆ ได้มากไม่ว่าจะเป็นเรื่องคุณภาพการค้าของประเทศ ช่วยสร้างแรงงานในประเทศ และยังสามารถช่วยวงการเกษตรกรรมที่กำลังมีปัญหาในตอนนั้นเรื่องการปลูกพืชบางอย่างที่ไม่ได้ราคาก็ให้หันมาเลี้ยงโคนมแทน

และก็นับเป็นนิมิตหมายอันดีของการพัฒนาอุตสาหกรรมนมให้สามารถขยายขอบเขตผลิตภัณฑ์นมให้กว้างออกไปอีก.....

ข่าวสังคม-แต่งตั้ง-แนะนำสินค้า



สังคมผู้จัดการ

ชวนชมเหลาบนดึกริมน้ำ
.....**ยุ๊กิ อิงคะวัต** ผู้จัดการ
คลับชอว์เก้ "888" ของโรงแรม
แซงกรี-ลา เซีย สุกันยา
นิมมานเหมินท์ นายกสมาคม

เลขานุการสตรีแห่งประเทศไทย พร้อมคณะกรรมการ มา
ช่วยกันชมอาหารเหลา
เป็นการประกันความอร่อยให้
ที่ห้องแซงพาลาแซ โรงแรม
แซงกรี-ลา

กดปั๊มเปิดปั๊ม.....

ฯพณฯ ดร.สุบิน ปิ่นขยัน
รมต.ช่วยว่าการกระทรวง
การคลัง มาเป็นประธานในพิธี
กดปั๊มเปิดแพรคลุมป้ายบริษัท

อี บี ซี ไอ จำกัด มี **สายัณห์**
จันทร์วิภาสวงศ์ กรรมการ
ผู้จัดการคนชั้น (ที่ 3 จากซ้าย)
คอยรับรองใกล้ชิด



ขายได้อีก 2 เครื่อง....

พัชรา กนกอรจณ์ ผู้จัดการ
ฝ่ายขายเครื่องถ่ายเอกสาร
ยู-บิกซ์ บริษัทอินเตอร์ฟาร์อีสท์
วิศวกการ จำกัด จับมือทำ
สัญญากับ **ปณิธาน ทศโนย-**
ธาดา หัวหน้าฝ่ายโฆษณา

สถานีโทรทัศน์ช่อง 3 เพื่อมอบ
ส่งเครื่องถ่ายเอกสารยู-บิกซ์
2 เครื่องไว้ให้ใช้ที่อาคารวานิช
เพชรบุรีตัดใหม่

ยี่สิบปีของนิค้า.....

ฯพณฯ นายกรัฐมนตรี
พลเอกเปรม ติณสูลานนท์
ไปเป็นประธานในงานฉลอง
"ยี่สิบปีแห่งการรับใช้ชาติและ
สังคม" ของสถาบันบัณฑิต
พัฒนบริหารศาสตร์ และใน
งานเดียวกันได้มอบโล่เกียรติคุณ

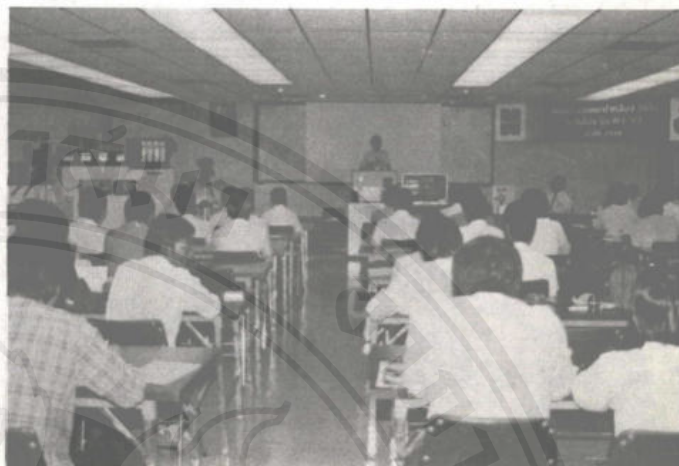
ให้แก่**อภิรักษ์ ไทพัฒนกุล**
กรรมการรองผู้จัดการบริษัท
ไทยประกันชีวิต จำกัด
ในฐานะที่เป็นผู้แทนองค์กรซึ่ง
สนับสนุนกิจกรรมและการ
ดำเนินงานของสถาบันมาโดย
ตลอด และคงสนับสนุนต่อไป
อีกนาน

ข่าวสังคม-แต่งตั้ง-แนะนำสินค้า



เอาใจแฟนเทนนิสเต็มที่ อนันตชัย คุณานันทกุล กรรมการผู้จัดการหมู่บ้าน ศรีเจริญวิลล่า ตกใจให้ MR. J.N. TSAY กรรมการผู้จัดการบริษัท T.N.G. (TAINAN) ก่อสร้างสนาม เทนนิสระดับมาตรฐานโลก 2 คอร์ต นับเป็นหมู่บ้านแห่ง

แรกที่ใช้ระบบพื้นผิวแบบ DECOTURF II และระบบไฟ แสงสว่าง ELSCO EVR II 1000 W ตามมาตรฐาน US OPEN มูลค่าถึง 2 ล้านบาท เพื่อบริการ แฟนเทนนิสในหมู่บ้าน โดยเฉพาะ ชาวศรีเจริญที่อยาก เล่นเทนนิสก็อดใจรอไว้ กรกฎาคมคมนี้ได้เล่นแน่



ชีวแนะนำกล้องวิดีโอ ใหม่.....บริษัท ชิว-เนชั่นแนล เซลส์ แอนด์ เซอร์วิส จำกัด แนะนำกล้อง ถ่ายวิดีโอเทปน้องใหม่ระดับ มืออาชีพ รุ่น WV-V 3 ซึ่ง เฝ้ายด้วยคุณสมบัติต่าง ๆ มี สื่อมวลชน, PRODUCTION HOUSE, สถาบันการศึกษา

และหน่วยงานราชการต่าง ๆ ร่วมให้ความสนใจ ที่ห้อง ประชุมของชีว บรรดามือโปร ทั้งหลายถูกใจกันเป็นแถว



ควาร์เตรียมแผนรุก นิรุฒน์ ต้นอนุชิตติกุล กรรมการผู้จัดการ บริษัท เมเจอร์แอ็ดเวอร์ไทซิง จำกัด นำเสนอแผนงานโฆษณาควาร์ 12 ปี สก๊อตวิสกระดืบเคอถูซ ให้กับ วิชัย ศักดิ์ยืนยง ที่ 2 จากขวา) กรรมการ

ผู้จัดการบริษัทธุรกิจ จำกัด โดยมี มร. เจ.เอส. เอวิส ผู้จัดการฝ่ายต่างประเทศ บริษัท ควาร์ แอนชั่น จาก อังกฤษเข้าร่วมประชุมด้วย...ก็ คอยดูกันว่าแผนนี้จะเฉียบ สักแค่ไหน



โบว์ลิ่งหาทุน..... วิโรจน์ ภูตระกูล หยุตพัก เรื่องการตลาดชั่วคราว เป็น ประธานกล่าวเปิดการแข่งขัน “โบว์ลิ่ง TMA” เพื่อหาทุน จัดสร้างสำนักงานถาวรของ สมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย มีนักธุรกิจและ

ผู้จัดการมืออาชีพมาแข่งกัน สไตรค์ถูกอย่างเต็มฝีมือ อาทิ วินิจ สุรพงษ์ชัย จากลีนดัส ธนากร เสรีบุรี จากเครือ เจริญโภคภัณฑ์ และ ภักดี รัตนวิเชียร ค่ายปูนซิเมนต์ไทย ดูแล้วล้วนมาเด็ด ๆ กัน ทั้งนั้น

ข่าวสังคม-แต่งตั้ง-แนะนำสินค้า



ขายดีจริง ๆ
Mr. M.A. FERRETT CHIEF
 EXECUTIVE BP GROUP OF
 COMPANIES IN THAILAND
 จากบริษัท BP PETROLEUM
 DEVELOPMENT LTD. (ที่ 2
 จากซ้าย) จับมือเซ็นสัญญากับ

อนุวัฒน์ วานานะพงศ์
 ผู้จัดการทั่วไป บริษัทบางกอก
 คาร์บอเนต จำกัด ซื้อเครื่อง
 คอมพิวเตอร์ VAX 11/750
 มูลค่า 5 ล้าน เพื่อนำไปใช้งาน
 ด้านการสำรวจน้ำมันฯ.....
 ขายดีอย่างนี้มีกำลังใจอีกใจ



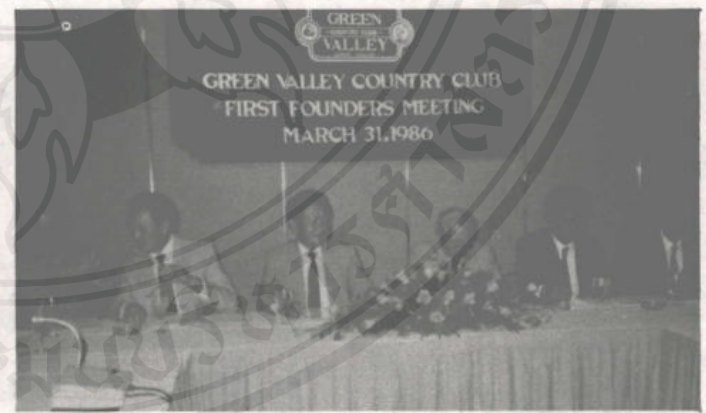
ผลัดกันทำงาน....บริษัท
 เมอร์ริเดียน แอดเวอร์ไทซิง
 (ไทยแลนด์) จำกัด จัดงาน
 เลี้ยงส่ง **มร. เคน เบรดี**
 (ที่ 2 จากขวา) อดีตประธาน
 บริษัทเมอร์ริเดียนในภาคพื้น
 เอเชีย พร้อมกับถือโอกาส
 ต้อนรับ **มร.เทอร์รี่ กริมวอร์ด**

(ที่ 3 จากขวา) ประธานคน
 ใหม่ที่มาเปลี่ยนผลัด โดยมี
มร.แอนดรูว์ เคฟฟอร์ด
 กรรมการผู้จัดการ (ซ้ายสุด)
 และ **ประธาน โอสธานนท์**
 ผู้จัดการทั่วไป (ขวาสุด)
 ช่วยกันยืนยิ้มดีใจอยู่
 ใกล้ ๆ



เต็มใจบริจาคเพื่อ
 การศึกษา.....**รศ.ดร. กำจัด**
มงคลกุล คณบดีคณะ
 วิทยาศาสตร์ จุฬาลงกรณ์
 มหาวิทยาลัย (ที่ 3 จากซ้าย)
 กล่าวขอบคุณและรับมอบ
 เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์
 ยี่ห้อ EVERGO รุ่น -88 จาก
สทนันย์ ดิลกวัฒน์คุณ

ผู้อำนวยการบริษัท ออฟฟิส
 แอนด์คาร์ทา โปรดัก จำกัด
 (ที่ 2 จากขวา) พร้อมด้วย
รศ.วิรุฬห์ บุญสมบัติ และ
ผศ.วันดา เหมกุล ที่มาร่วม
 การรับมอบด้วยความปลาบปลื้ม
 เพื่อนำไปใช้งานในภาควิชา
 คณิตศาสตร์ต่อไป.....ใจบุญ
 อย่างนี้ลืกละหลาย



มีที่ตั้งหุ้นส่วนสนาม
 กอล์ฟ.....**ดร.อานวย**
วิวรรธ (ที่ 3 จากซ้าย)
 ในนามผู้แทนคณะผู้ดำเนินการ
 โครงการกรีนวัลเลย์ คันทรีคลับ
 สนามกอล์ฟริมถนนสาย
 บางนา-ตราด กม. 15 พร้อมด้วย
ฉัตรชัย บุญยะอนันต์ (ที่ 2
 จากซ้าย) และ **สันติ ภิรมย์-**

ภักดี ร่วมกันเชิญผู้ถือหุ้นมา
 ประชุมกันเป็นครั้งแรก ที่
 โรงแรมฮิลตัน ผู้ร่วมดำเนิน
 การประชุมอาทิ (จากซ้าย)
สุชุม นวพันธ์, สุนทร
หงดคารมย์, ชนัญ เรือง-
กฤตยา และ คมจักร์ สักดิ์ศรี
 ล้วนระดับบิ๊ก ๆ ทั้งนั้น

ข่าวสังคม-แต่งตั้ง-แนะนำสินค้า



ยอดนักขาย.....
โพธิพงษ์ ลำคำ ประธาน
กรรมการและกรรมการผู้จัดการ
บริษัทเมืองไทยประกันชีวิต
จำกัด มอบรางวัลแข่งขัน
การขายยอดเยี่ยมทุกประเภท
และร่วมฉลองสังสรรค์
ฝ่ายขายประจำปี 2528 ให้แก่

ตัวแทน ผู้จัดการหน่วย
ผู้จัดการขายงาน และ
ผู้จัดการสาขาทั่วประเทศ มี
ขวลิติ เติงวณิชย์ (ถือถ้วย)
จากสาขาอำนาจเจริญ เป็นผู้
คว้ารางวัลผู้บำเพ็ญประโยชน์
สูงสุด ร่วมยินดีกันที่อาคาร
เมืองไทย รัชดาภิเษก



ประชุมเครียด.....
เชิดชู โสภณพนิช ประธาน
กรรมการและกรรมการผู้จัดการ
บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์
กรุงเทพธนสาร จำกัด จัดการ

ประชุมใหญ่สามัญผู้ถือหุ้น
ครั้งที่ 21 ที่โรงแรมมณเฑียร
เรืองเงิน ๆ ทอง ๆ ก็เครียด
อย่างนี้เป็นธรรมดา



เรื่องของไวน์มีระดับ....
มร.ฌอง-เอร์เนส โซวียอง
(ซ้าย) ผู้เชี่ยวชาญไวน์โลกจาก
โซวียอง แอนด์ ฟิลส์ ผู้ผลิต
และจำหน่ายไวน์มีชื่อจาก
แคว้นลัวร์ ฝรั่งเศส บินตรง
มาเยี่ยมลูกค้าและอุตสาหกรรม
เมืองไทย พร้อมกับใช้โอกาสนี้

เผยแพร่ความรู้เรื่องไวน์ขาว
มีสคาเคทแก่ที่มงานการตลาด
และทีมงานขายของคอลลด์เบคส์
ผู้แทนจำหน่ายในไทย ในการ
สัมมนาเกี่ยวกับไวน์มีสคาเคท
โดยเฉพาะ คราวนี้ตลาดไวน์
คงไปไกล



น้องใหม่ของฟอร์ด.....
กรรมการผู้จัดการและ
คณะกรรมการบริษัทนิวเอรา
จำกัด ผู้ผลิตและจำหน่ายรถ
ฟอร์ดแห่งประเทศไทย แนะนำ

ฟอร์ด เลเซอร์ น้องใหม่
คันแรกซึ่งผลิตในไทย ที่
โรงงานประกอบรถฟอร์ด นิคม
อุตสาหกรรมบางซัน จะได้ว่า
คนไทยก็มีฝีมือ

ข่าวสังคม-แต่งตั้ง-แนะนำสินค้า



ขายที่ตั้ง 7 เครื่อง.....
ศจ.ดร.ไพศิษฐ์ พิพัฒน์กุล
นายกสมาคมส่งเสริม
เทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) เซ็น
สัญญากับ **MR.JACK M.C.**
HU กรรมการบริหารของ
บริษัท สหวิริยา โอ เอ กรุ๊ป

จำกัด เพื่อจัดซื้อชุดไมโคร
คอมพิวเตอร์ถึง 7 เครื่องไปใช้
ในแผน 5 ปีครั้งที่ 2 ด้วยความ
มุ่งหมายสู่ OFFICE AUTOMATION
ที่เริ่มตั้งแต่เมษายน 2529
จนถึง มีนาคม 2534...แบบนี้
คนขายเป็นปลื้มไปอีกนาน



ทดสอบความแกร่ง.....
บริษัท ยางสยาม จำกัด
ผู้ผลิตและจำหน่ายยางไฟร์สโตน
จัดงาน FIRESTONE CHALLENGE
ขึ้นที่ สนามแข่งรถพญา
เชอร์กิด เพื่อใช้สนามเป็นที่
ทดสอบประสิทธิภาพและ
สมรรถนะระหว่างยางเรเดียล

เสริมโยเหล็กของไฟร์สโตน
และยางเรเดียลผ้าใบธรรมดา
ทั่วไป โดยให้ **มร. เกรบริล**
ดี. อานันชีโอ นักทดสอบรถ
นานาชาติระดับมืออาชีพมาขับ
ทดสอบให้เป็นที่ยอมรับกัน
กันทั่วหน้า



พอใจในบริการ.....
สุทัศน์ สุกรัตน์เมธี (ที่ 2
จากซ้าย) กรรมการผู้จัดการ
บริษัท แมนกรุ๊ป จำกัด
ตกลงใจเซ็นสัญญากับ
กุสะ ปันยารชุน (ที่ 2 จาก
ขวา) กรรมการผู้จัดการบริษัท
เวล เทรเวล เซอร์วิส จำกัด
เพื่อเลือกเวล เทรเวลฯให้เป็น
บริษัททัวร์ทางการของงาน
เช็ค '86 (SEARCC'86) หรือ

งานประชุมทางวิชาการและ
นิทรรศการคอมพิวเตอร์ของ
สมาพันธ์คอมพิวเตอร์แห่ง
เอเชียอาคเนย์ ร่วมด้วย **ธงชัย**
พิทักษ์ตระกูล (ซ้ายสุด)
ผู้จัดการฝ่ายการประชุมของ
เวล เทรเวล เซอร์วิส และ
ชาติรี มรรคา (ขวาสุด)
ผู้จัดการทั่วไปของแมนกรุ๊ป....
บริการดีเสียอย่าง สบายไป
ลิบอย่าง



ตกลงกันได้.....
จิรายุทธ วสุรัตน์ กรรมการ
รองผู้อำนวยการใหญ่อาวุโส
บริษัท วิทยาคม จำกัด ทำ
สัญญาซื้อขายกับ **ทวี วสุวัต**
กรรมการรองผู้จัดการใหญ่
ด้านอุตสาหกรรม จากบริษัท

สยามกลการ จำกัด เพื่อติดตั้ง
ระบบจัดการพลังงานและ
ระบบรักษาความปลอดภัยใน
อาคารใหม่ของสยามกลการ
ตกลงกันได้ก็ต้องดื่มกัน
หน่อย

ข่าวสังคม-แต่งตั้ง-แนะนำสินค้า



หวังพัฒนาประเทศ.....
มร.ไอ ชวดี ประธานบริษัท
 โตโยต้า มอเตอร์ ประเทศไทย
 จำกัด (ขวา) ประสานมือ
 (ประสานใจ) กับ **ชลิต**
พงษ์พัฒน์นาสุรณ์ ประธาน
 กรรมการบริษัท ซอร์ ออโต้พาร์ท
 จำกัด ผู้ผลิตแม่พิมพ์และ
 แท่นประกอบ สำหรับความ
 ร่วมมือในการผลิตแม่พิมพ์

และแท่นประกอบมูลค่า
 20 ล้าน ส่งออกไปผลิตรถ
 โตโยต้าในอินโดนีเซีย
 ร่วมด้วยบริษัทผู้ผลิตอีก 2 ราย
 คือ บริษัท สามมิตร มอเตอร์
 จำกัด และบริษัทไทยซีโน
 อินดัสตรี จำกัด ช่วยส่งเสริม
 กันแบบนี้คงพัฒนาได้ไม่ช้า



ยิ้มสู้.....**คารา ฐิติฐาน**
 จากกานดาเบเกอร์ และ
ยิ่งศักดิ์ จงเลิศเจษฎาวงศ์
 จากมารีน่า เซ็นสัญญาเข้าร่วม
 งาน BAKERY FANTASY' 86
 ในงาน INTERFOOD & HOTEL' 86
 ซึ่งบริษัท WORLDEX เป็นผู้จัด

และจะมีขึ้นในวันที่ 15-19
 ตุลาคม 2529 ที่ศูนย์แสดง
 สินค้านานาชาติ B.I.E.C.
 เซ็นทรัลพลาซ่า....อิมอย่างนี้
 แปลความว่ามั่นใจใช่หรือ
 เปล่า?



ห้องแม่ในอัญญาเงิน

บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรม - บริษัท อีเคมาลอินดัสตรี จำกัด

คู่ไปทำเลื้อ.....**ศุภรี**
แก้วเจริญ (ซ้ายสุด)
 กรรมการและผู้จัดการทั่วไป
 บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรม
 แห่งประเทศไทย ทำสัญญากับ
กมล โมฮามัด (ที่ 2 จากซ้าย)
 กรรมการผู้จัดการ ร่วมด้วย
ยาซีน อะหมัด กรรมการ
 บริษัท อีเคมาลอินดัสตรีส์
 จำกัด เพื่อสนับสนุนเงินกู้
 13.5 ล้าน ไปลงทุนในกิจการ
 ผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป ด้วยกำลัง
 การผลิต 60,500 โหลต่อปี
 และนำส่งออกต่างประเทศ
 กำลังแรงอย่างนี้น่าสนับสนุน

ข่าวสังคม-แต่งตั้ง-แนะนำสินค้า



ให้เป็นคนที่ 100.....
คาร์ล ดัลกลิช ผู้จัดการทั่วไป
และ เขายู ดัลกลิช ผู้อำนวยการฝ่ายการตลาด บริษัท
คอน-สแตน อินดัสตรีส์
(ประเทศไทย) จำกัด ผู้แทน
จำหน่ายเครื่องสำอาง นูทรี-
เมติกส์ ร่วมทำพิธีมอบรถ
ประจำตำแหน่ง ซีเนียร์ รีเจเนอรัล
ไดเรกเตอร์ ให้กับ
พิไลพรรณ และ ธาณี
รัตนชัชวาลวงศ์ นับเป็นคนที่
100 พอดี ที่พนักงานฝ่าย
ขายอิสระได้มาตลอด 4 ปี
ตั้งแต่เริ่มดำเนินงานมา ใจป้ำ
แบบนี้พนักงานคงขยันนำดู



อบรมกับอีกฟ้า.....
สุเมธ เขาวุธดี (ขาวสุด)
ผู้เชี่ยวชาญด้านเทคนิคและ
ผลิตภัณฑ์ถ่ายภาพของฝ่าย
อีกฟ้า-เกเวอร์ต บริษัทเบอร์ดี
บุคเกอร์ จำกัด ให้การอบรม
เทคนิคการผลิตภาพสีแก่อาจารย์

และนักวิชาการจากศูนย์
ส่งเสริมและฝึกอบรม
มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
วิทยาเขตบางเขนและวิทยาเขต
กำแพงแสน ที่ศูนย์ฝึกอบรม
อีกฟ้า....เพื่อการศึกษาอีกฟ้าที่
เต็มใจ

คำขวัญแบบ.....
มจ สุภัทรดิศ ดิศกุล
อธิการบดีมหาวิทยาลัยศิลปากร
รับมอบเงินจากการเป็นแบบ
กิตติมศักดิ์โฆษณาบัตร
อเมริกัน เอ็กซ์เพรส จาก
มร.แอนนัสทัส รัฟทอป-
โพลอส ผู้จัดการใหญ่บริษัท

อเมริกัน เอ็กซ์เพรส (ไทย)
จำกัด เพื่อนำเข้าสมทบทุน
สวัสดิการข้าราชการและ
ถูกจ้างในสังกัดมหาวิทยาลัย
ศิลปากร ที่วังท่าพระ และ
วิทยาเขตสนามจันทร์ นครปฐม
ก็เป็นบทบาทหนึ่งที่แปลกไป
อีกแบบของท่านอธิบดี

ข่าวสังคม-แต่งตั้ง-แนะนำสินค้า

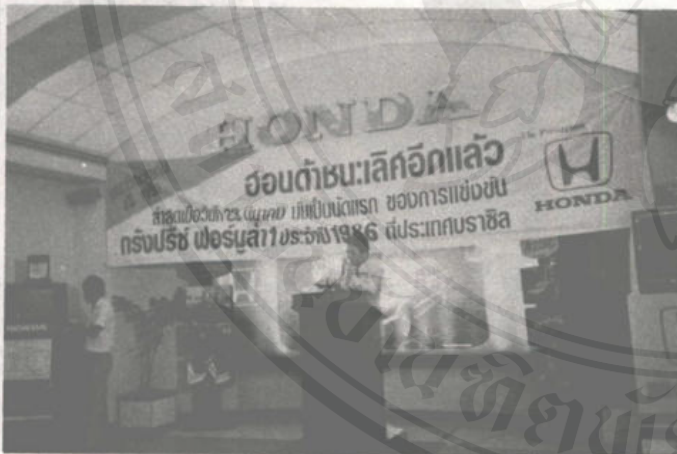


ซิเมนต์ไทยสร้าง
โรงเรียน.....พลโท พิจิตร
กุดละวณิชย์ (ขวา) แม่ทัพ
ภาคที่ 1 รับเอกสารการมอบ
อาคารเรียนโรงเรียนหนอง
ผักแว่น หมู่บ้านทวงศ์สมบูรณ์

อ.คาพระยา ปราจีนบุรี จาก
อมเรศ ศิลาอ่อน ผู้ช่วย
ผู้จัดการใหญ่อาวุโส บริษัท
ปูนซิเมนต์ไทย จำกัด...นับว่า
เป็นบุญของเด็กดาดำ ๆ

โลอินดี.....พิศาล
ภักทรียง ประธานชมรมผู้ค้า
รถจักรยานยนต์ มอบไต้ที่
ระลึกจากชมรมแสดงความยินดี
กับ **ชุมพล พรประภา** ใน
โอกาสที่ได้รับพระราชทาน

ปริญญาบริหารธุรกิจ อนุมัติบัณฑิต
กิตติมศักดิ์ มหาวิทยาลัย
เชียงใหม่ ร่วมฉลองกันที่
โรงแรมฮิลตัน โสไนให้ไว้ไป
ปลื้มต่อที่บ้าน



บริการดี ๆ มีให้ลูกค้า
(ดี ๆ).....**ดร.อานวย วีรรณ**
ประธานกรรมการบริษัท
เงินทุนหลักทรัพย์ร่วมเสริมกิจ
จำกัด จับมือทำสัญญากับ
**แอนนัสทัสซี่ รัฟท็อป-
โพลอส** ผู้จัดการใหญ่บริษัท
อเมริกันเอ็กซ์เพรส (ไทย)
จำกัด เพื่อออกบัตรเครดิต
ประเภทบัตรทองให้กับลูกค้า
ของร่วมเสริมกิจที่มีเครดิต
และประวัติทางการเงินดีไม่

ด่างพร้อย โดยความเห็นชอบ
ของอเมริกันเอ็กซ์เพรส
ผลประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้รับ
คือวงเงินสินเชื่อในการใช้
บัตรทองจากร่วมเสริมกิจ
ถึง 1 แสนบาท ทั้งยังได้รับการ
อนุมัติบัตรทองโดยผ่าน
ขั้นตอนพิเศษที่ให้บริการ
รวดเร็วทันใจอีกด้วย บริการ
ดี ๆ ย่อมต้องมีไว้ให้ลูกค้า
ดี ๆ อยู่แล้ว

ชนะอีกแล้ว.....
**บ.ฮอนด้า คาร์ส (ประเทศ
ไทย)** จำกัด จัดงานเลี้ยงฉลอง
ให้กับทีมนักแข่งของฮอนด้า
ที่ชนะเลิศแข่งกรังปรีซ์ ฟอร์มูล่า

ประจำปี 1986 ที่ประเทศ
บราซิล ครั้งนี้ไม่ใช่ครั้งแรก
แต่กลายเป็นครั้งที่ 4 เข้าไป
แล้วนะ

ข่าวสังคม-แต่งตั้ง-แนะนำสินค้า



ประเดิมด้วยข่าวแวดวง
ของธนาคารก่อน ข่าวแรกจาก
ธนาคารศรีนคร ได้เปิดสาขา
ใหม่ขึ้นอีก 2 แห่ง คือสาขาที่
96 บัวใหญ่ จังหวัดนครราชสีมา
มี **วิชัย ชนะจิตต์** ซึ่งย้ายจาก
ผู้ช่วยผู้จัดการสาขาปากช่อง
มานั่งตำแหน่งผู้จัดการ และมี
สมนึก เรืองชัยวรสิทธิ์
ผู้ช่วยสมทบบัญชีจากสาขา
บางขุนนนท์ มาเป็นสมทบบัญชี



ของสาขานี้ ส่วนสาขาที่ 97
ท่าช้าง จังหวัดเพชรบุรี ได้
ผู้ช่วยผู้จัดการคนขยันของ
สาขาพระรามสี่ **นพรัตน์
วงศันบุญกิจ** มาเป็นผู้จัดการ
สาขาใหม่นี้ ตามติดมาด้วย
ธีรพล ภูมิปริษา ผู้ช่วย
สมทบบัญชีสาขาปากเกร็ด
มาช่วยคุมเงินเป็นสมทบบัญชีให้

ส่วนธนาคารไทยพาณิชย์
จำกัด ก็ประกาศแต่งตั้ง **พิชิต
วนาเฉลิมชัย** บัณฑิตหนุ่ม
35 ปีจากคณะเศรษฐศาสตร์
ของรามฯ เป็นผู้จัดการสาขา
จันทบุรี ก่อนหน้านั้นผู้จัดการ
หนุ่มนั่งตำแหน่งผู้ช่วยผู้จัดการ
สาขาสุรินทร์มาก่อน



ธนาคารกรุงเทพ จำกัด
รุดหน้าเปิดสาขาที่ 332 ที่
บางกระทุ่ม จังหวัดพิษณุโลก
โดยมีผู้จัดการ **หิรัญย์ ดาวรุ่ง**
นำทีม ผู้จัดการหนุ่ม 41 ปี
คนนี้จบกสิกรรมและสัตวบาล
จากมหาวิทยาลัยเกษตรฯและ

ผันตัวเองมาทำงานแบงก์ด้าน
สินเชื่อเกษตร ส่วน **เจต
โชคสกุลวัฒนา** หนุ่มหัวหน้า
หน่วยบัญชีเงินฝาก สาขาพาน
มาช่วยเป็นสมทบบัญชีของ
สาขานี้ ลูกค้าชาวบางกระทุ่ม
รับทราบด้วย

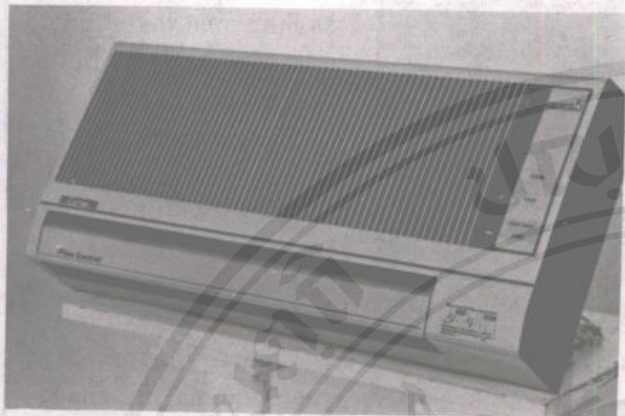


ประทีป ตั้งมดิธรรม
กรรมการผู้จัดการ บริษัท
มั่นคงเคหะการ จำกัด ประกาศ
แต่งตั้ง 2 หนุ่ม คือหนุ่มแรก
สุภรณ์ เกิดบุญส่ง บัณฑิต
หนุ่มวิศวะฯจุฬาฯ ให้ขึ้นเป็น
ผู้จัดการแผนกประมาณการ
และแยกวัสดุ และหนุ่มที่สอง
คือ **สุพจน์ ศิริอาภาภรณ์**
บัณฑิตเกียรตินิยมจากคณะ
สถาปัตย์จุฬาฯ เป็นผู้จัดการ

แผนกออกแบบ เพื่อนฝูงกำลัง
รอรับเลี้ยง

ข่าวสังคม-แต่งตั้ง-แนะนำสินค้า

แอร์ระบบไมโครคอมพิวเตอร์



บริษัท กริม-แคเรียร์ จำกัด รับลมร้อนด้วยการแนะนำเครื่องปรับอากาศรุ่นใหม่ล่าสุด “ซิลเวอร์ สตาร์-ทู”

(CARRIER SILVER STAR II) ซึ่งเป็นเครื่องปรับอากาศแบบแยกส่วนติดฝาผนัง ควบคุมการทำงานด้วยระบบไมโครคอมพิวเตอร์

“ซิลเวอร์ สตาร์-ทู” มีรูปทรงบางเฉียบ สีเงิน กะทัดรัด สะดวกต่อการติดตั้งและประหยัดเนื้อที่ มีรีโมทคอนโทรลที่สมบูรณ์แบบเพื่อความสะดวกรวดเร็วในการปรับระบบการทำงานตามความต้องการ สามารถตั้งเวลาเปิด-ปิดอัตโนมัติช่วยประหยัดค่าไฟ สามารถปรับทิศทางหัวจ่ายลมได้ทั้งแนวตั้งและแนวนอน เพื่อกระจายความเย็นให้ทั่วถึง นอกจากนี้ยังมีสัญญาณไฟเตือนเมื่อถึงเวลาทำความสะอาดฟیلเตอร์ อีกทั้งตัวคอยล์ร้อนทำด้วยเหล็กกล้า

เคลือบโลหะพิเศษปลอดสนิม เพื่อเพิ่มอายุการทำงานให้ยาวนานขึ้น มีให้เลือกตั้งแต่ขนาด 10,000-24,000 บีทียู รับประกัน 12 เดือน

สนใจติดต่อสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่บริษัท กริม-แคเรียร์ จำกัด โทร 252-8722-5 หรือผู้แทนจำหน่ายเครื่องปรับอากาศ แคเรียร์ทั่วไป

เปปโซเด็นท์ล้างหน้าด้วยฝาฟลิป-ทอป



การแข่งขันในตลาดยาสีฟันนับวันจะเข้มข้นขึ้น ครั้งหนึ่งเคยแข่งขันในเรื่องสูตรผสมฟลูออไรน์....หลุดลามิเนต....มาถึงตอนนี้ก็เอาเทคโนโลยีใหม่เข้ามาช่วย

อีกแรง อย่างเช่นยาสีฟันจากค่ายเปปโซเด็นท์ ได้พัฒนาฝารอบยาสีฟันเพิ่มเป็นจุดขายเข้าไปอีกตัวหนึ่ง ผลิตภัณฑ์ใหม่นี้เรียกว่า เปปโซเด็นท์ฝาฟลิป-ทอป

ความพิเศษของฝาฟลิป-ทอป นี้จะช่วยในการเปิด-ปิดเมื่อเวลาใช้ยาสีฟันได้ง่ายและ สะดวก ทำให้ผู้ใช้ไม่ต้องเสียเวลาหมุนฝาเกลียวเหมือนแบบเก่า

นอกจากนี้ฝาฟลิป-ทอป ยังช่วยแก้ปัญหาเรื่องเด็กทำฝายาหรือลืมปิดฝา จึงทำให้สะอาดถูกอนามัยยิ่งขึ้น
สนใจหาซื้อได้ตามร้านค้าทั่วไป

ข่าวสังคม-แต่งตั้ง-แนะนำสินค้า

อีกฟา "สไมล์" ใดๆ ก็ใช้ได้เหมือนกัน

หลังจากที่ฝ่ายอีกฟา-เกเวอร์ต บริษัท เบอร์ลี บุคเกอร์ จำกัด ออกกล่องเรนโบว์รับปีใหม่ที่ผ่านมาแล้วขายได้ขายดีอยู่ในหมู่เด็กซึ่งทั้งหลาย อีกฟาก็คิดขยับขยายมาขายกล่องระดับครอบครัวบ้าง โดยใช้ชื่อว่า "สไมล์"

อีกฟา "สไมล์" เป็นกล่องคุณภาพดีของบริษัทฮานิมิก ผู้ผลิตกล่องที่มีชื่อจากออสเตรเลีย ใช้เส้นสแกวอย่างดีและชุดเตอร์ระบบเซ็นเซอร์กันภาพไหวที่ไม่ว่ามีระดับไหนก็ถ่ายออกมาคมชัดเหมือนกัน



จุดเด่นของกล่องอีกฟา "สไมล์" อยู่ที่ตัวกล่องซึ่งตั้งใจออกแบบเป็นพิเศษให้ดูเตะตาน่าซื้อหามาใช้ และฝากล่องที่เลื่อนเปิด-ปิดได้ในตัวกล่อง

พร้อมลือคออัดโนมิติเสร็จสรรพเมื่อไม่ได้ใช้งาน

อีกฟา "สไมล์" มี 2 รุ่น 2 ราคาให้เลือกได้ตามใจชอบ คือรุ่น 35 เซสเอส ซึ่งเป็นกล่อง

คอมแพ็คขนาด 33 มม. และรุ่น 35 อีเอส ที่มีแฟลชอยู่ในตัวกล่องเพื่อความสะดวกในการพกติดตัวไปไหนมาไหน

ใครสนใจถ่ายภาพให้ดีโดยไม่ต้องยุ่งยากก็ซื้ออีกฟา "สไมล์" มาใช้ในราคากันเอง 650 บาทสำหรับรุ่น 35 เซสเอส และ 1,150 บาทสำหรับรุ่น 35 อีเอส

และถ้าซื้อพร้อมกันทั้ง 2 รุ่นจะได้แถมกระเป๋าใส่กล่อง พร้อมสายหิ้วกล่องในตัวและฟิล์มอีกฟาเอ็กซ์อาร์ 200 1 ม้วน ที่รับประกันคุณภาพถึง 5 ปี ง่ายๆ หาซื้อกันได้แล้วตามห้องภาพทั่วประเทศ

สาวสวย 3 บุคลิก

บริษัท ยูนิฟูดส์ (ประเทศไทย) จำกัด ได้ทำการวิจัยและวิเคราะห์ถึงบุคลิกภาพของผู้ใช้สบู่ในตลาดสบู่ว่ามีหลายรูปแบบ จึงเกิดแนวความคิดที่จะตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในแง่ของอารมณ์และความรู้สึกนึกคิด ตลอดจนบุคลิกภาพของผู้บริโภค จึงเกิดเป็นสบู่แอสทราลใหม่ขึ้น มีให้เลือก 3 สี 3 กลิ่น คือ

แอสทราลโรมานซ์ สีชมพู ให้กลิ่นโรแมนติก อ่อนหวาน นุ่มนวล เหมาะสำหรับผู้หญิงบุคลิกหวาน ๆ หรือสาวใดที่กำลังอยู่ในอารมณ์หวานโรแมนติกก็ใช้ได้ไม่ผิดกติกา

แอสทราลซัมเมอร์เลิฟ สีเขียว มีกลิ่นหอมสดชื่น สำหรับหญิงสาวที่มีบุคลิกว่าเร่ร่อนแจ่มใสหรือผู้หญิงที่กำลัง

มีอารมณ์สนุกสนาน แอสทราลเทมเพชั่น สีขาว ในกล่องสีฟ้า ให้กลิ่นหอมแบบหวิอหาว โอบอ้อม

สำหรับสาวเปรี้ยวที่คล่องแคล่ว ต้องการจะเป็นสาว บุคลิกแบบไหนก็เลือกซื้อกันได้ตามท้องตลาดทั่วไป

มันใจกับดูเร็กซ์...

ในปัจจุบัน ภายได้เศรษฐกิจอย่างทุกวันนี้กับปัญหาการแข่งขันเกิดของพลเมือง การวางแผนครอบครัวจึงกลายเป็นสิ่งจำเป็นที่ต้องยอมรับกันแล้ว แต่ทำอย่างไรจึงจะได้ผลดีที่สุดในทุกๆ ด้าน...นั่นคือวิธีที่จะต้องเลือก

การวางแผนครอบครัวมีหลายวิธี เป็นต้นว่า กินยา ฉีดยา ฯลฯ แต่วิธีการดังกล่าวนี้เป็นที่รู้จักกันอยู่ว่าอาจทำให้เกิดผลข้างเคียงได้หลากหลาย เช่น ปวดศีรษะ เป็นสิว ผื่น หรืออาจมีผลเกิดกับอารมณ์ทำให้เปลี่ยนแปลงได้

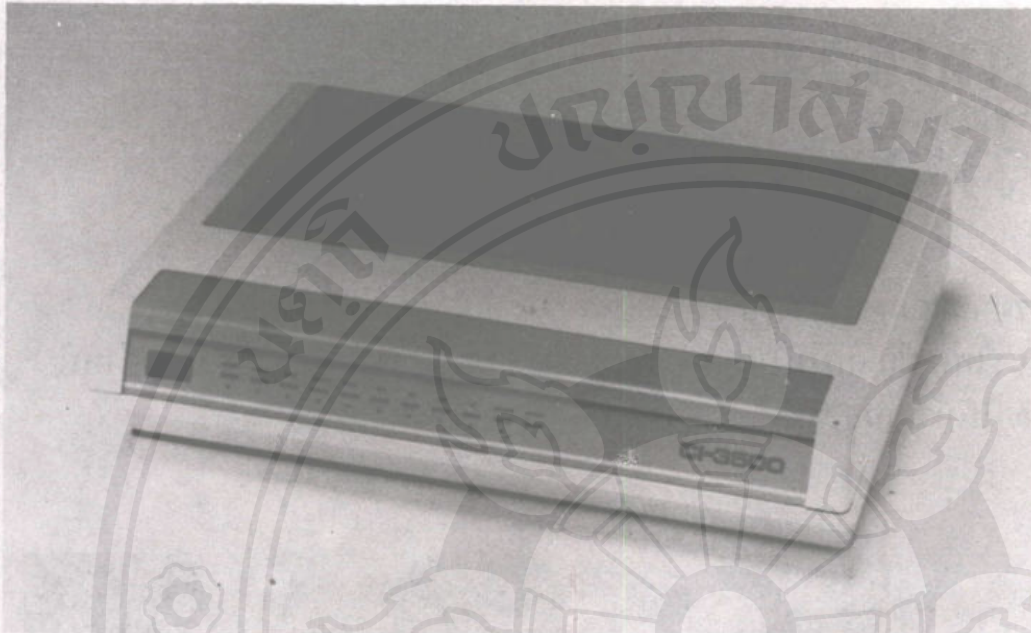
ดูเร็กซ์ แนะนำถุงยางอนามัย 2 แบบ ที่ไว้ใจได้ไม่ทำให้เกิดผลข้างเคียงใดๆ ผ่านการ

ทดลอง ELECTRICALLY TEST ทุกตัว มีคุณสมบัติเหนียวแนบสนิทเรียบบางเป็นพิเศษ ให้ชื่อคล้องจองกันว่า "ก๊อชชาเมอร์" ในกล่องสีม่วง และ "เฟเธอร์ไลท์" ในกล่องสีทอง ใครต้องการความปลอดภัยที่ไม่ต้องห่วงผลข้างเคียง ภายหลังก็ซื้อหามาทดลองกันได้ตามร้านค้าทั่วไปตั้งแต่วันนี้...



ข่าวสังคม-แต่งตั้ง-แนะนำสินค้า

ซีโตกับเครื่องพิมพ์รุ่นใหม่



คุณสมบัติพิเศษหลายประการ อาทิเช่น มีความเร็วในการพิมพ์สูงสุดถึง 350 ตัวอักษรต่อวินาที พิมพ์ได้ทั้ง 2 ทิศทางจากซ้ายไปขวาและจากขวาไปซ้าย หัวพิมพ์เคลื่อนที่เฉพาะบริเวณที่มีการพิมพ์ ทำให้สามารถเลื่อนบรรทัดด้วยความเร็ว 30/1000 วินาทีต่อบรรทัด และหน่วยความจำฟลอปปี้ขนาด 2 กิโลไบต์ในการเก็บข้อมูลสำหรับพิมพ์ไวล้งหน้า

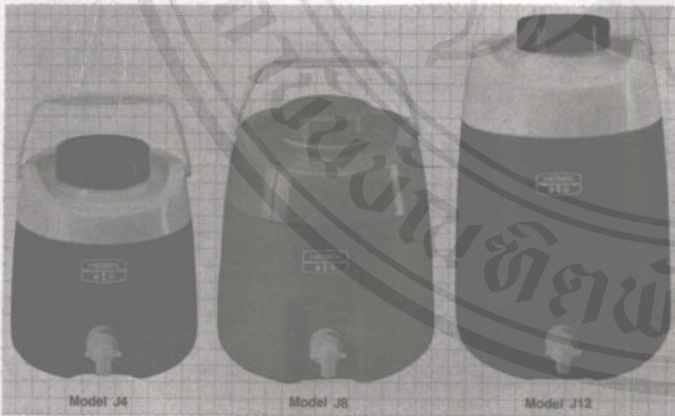
ซีไอ-3500 โมเดล 20 มีตัวอักษรให้เลือกหลากหลายชนิด และยังใช้กับเครื่องคอมพิวเตอร์ได้หลายแบบ ทั้งมีขนาดกะทัดรัด น้ำหนักเบา สำนักงานใดสนใจติดต่อได้ที่ บริษัท ซีโตเมท

บริษัท ซีโตเมท จำกัด
ผู้แทนจำหน่ายเครื่องพิมพ์

คอมพิวเตอร์ "ซีโต" ซึ่ง
เป็นเครื่องพิมพ์คอมพิวเตอร์

รุ่นใหม่แบบคอตแมตริกซ์
ซีไอ-3500 โมเดล 20 ซึ่งมี

ฟรี...เสื้อยืด รับลมร้อน



กระติกน้ำ เทอร์มอส
จัดรายการสมนาคุณพิเศษ
รับลมร้อนด้วยการแถมเสื้อยืด
(เฉพาะเสื้อ) มูลค่า 60 บาท

ฟรี ตั้งแต่วันนี้จนถึง 30 มิ.ย.
29 ใครอยากได้ (เสื้อ) ก็รีบ
ไปซื้อกระติกมาไว้จะได้เสื้อ
ไว้ใส่เก๋ไก๋อย่างนางแบบ



สถานแสดงสินค้านานาชาติ ปรารถนาสุดท้ายของ อรุณ แสงสว่างวัฒนะ

สำหรับคนที่อายุ 77 เคยถูกห้ามเข้าห้องไอซียูเพราะหัวใจหยุดทำงานมาแล้ว 2 ครั้ง และประสบอุบัติเหตุขาหักต้องใส่เหล็กเดินไปไหนมาไหนต้องใช้ไม้ค้ำยันนั้น ก็คงจะไม่มีใครดำเนินอย่างแน่นอน ถ้าจะนอนนั่งอยู่ในบ้านเฉย ๆ



อรุณ แสงสว่างวัฒนะ กับห้องทำงานที่บ้าน ในซอยสุขุมวิท 101/1 มีเอกสารมากมายที่ต้องใช้ศึกษา มีโทรศัพท์สำหรับติดต่อกับภายนอก โดยมากอรุณจะใช้ห้องนี้ตลอด 24 ชั่วโมง เพราะถูกดัดแปลงเป็นห้องนอนด้วย

อรุณ แสงสว่างวัฒนะ มีสภาพ เช่นนั้นขณะนั้น

ก็คงไม่มีใครว่าอะไรถ้าอรุณจะหยุดพักเสียบ้าง

แต่อรุณคิดว่าเขาคงจะอยู่เฉย ๆ ไม่ได้ เพราะอรุณยังมีงานอีกชิ้นที่ต้องทำ จะเรียกว่าเป็นปรารณาสุดท้ายที่เขาต้องการทำให้สำเร็จก่อนชีวิตนี้จะหาไม่ไปแล้วก็ได้

อรุณ เรียกปรารณาสุดท้ายนี้ว่า

“โครงการจัดตั้ง บริษัทส่งเสริมการแสดงสินค้านานาชาติ จำกัด หรือ INTERNATIONAL TRADE PROMOTION CO., LTD. (ITPC) ซึ่งโดยสรุปก็คือโครงการสร้างสถานแสดงสินค้านานาชาติ (INTERNATIONAL TRADE FAIR GROUND) ขึ้นเป็นสถานที่ถาวรแห่งแรกในประเทศไทย”

และเป็นปรารณาสุดท้ายที่อรุณต้องการให้คนหลาย ๆ ฝ่ายเข้ามามีส่วนร่วมกันทำ เพราะ “คุณก็เห็นแล้วว่าผมคงจะออกไปโลดเต้นไม่ได้อีกแล้ว ลูกเมียก็ไม่อยู่ในสภาพที่จะทำได้ เพราะมันเป็นโครงการใหญ่ที่ต้องใช้มืออาชีพ ผมจึงอยากจะขายความคิดนี้ ใครสนใจก็เข้ามามีส่วนร่วมกัน จะทำอย่างไรก็ทำกัน ขอให้มันตั้งขึ้นมาให้ได้ผมเป็นสบายใจนอนตายตาหลับ...” อรุณให้เหตุผล

อรุณ จัดพิมพ์เอกสารขึ้นมา 15,000 ชุดเมื่อต้นเดือนกันยายน 2528 เอกสารนี้ได้กล่าวถึงที่มาของแนวความคิดที่อรุณได้พบเห็นมาตลอดระยะเวลากว่า 20 ปี มีเรื่องบทเรียนจากญี่ปุ่นเกี่ยวกับประโยชน์ของการมีสถานที่แสดงสินค้านานาชาติและการแสดงสินค้านานาชาติ จากนั้นก็เป็นเรื่องเกี่ยวกับโครงการตั้งแต่วัตถุประสงค์ไปจนถึงวิสัยทัศน์การให้โครงการนี้ไปได้ตลอดรอดฝั่ง

เอกสารทั้ง 15,000 ชุดนี้ ถูกส่งไปให้บุคคลแทบทุกวงการทั้งในภาครัฐบาลและภาคเอกชน

รัฐมนตรีทุกคน ข้าราชการระดับอธิบดีขึ้นไป นักธุรกิจหลายสาขา และสื่อมวลชนหมดทุกแขนง ล้วนอยู่ในบัญชีรายชื่อที่อรุณได้ส่งเอกสารดังกล่าว



นำไปให้อ่าน โดยหวังว่าจะมีคนจำนวนไม่น้อยที่จะต้องให้ความสนใจและติดต่อกลับมา

วันที่ 8 กันยายน 2528 เอกสารทั้ง 15,000 ชุดถูกส่งไปแล้วเรียบร้อย

วันที่ 9 กันยายน 2528 มีรัฐประหาร “เผด็จการ”

ข่าวรัฐประหารกลายเป็นข่าวใหญ่ทั้งบนหน้าหนังสือพิมพ์และความสนใจ

งานแสดงสินค้านานาชาติ ที่อรุณ แสงสว่างวัฒนะ จัดขึ้นเป็นครั้งแรกที่สวนลุมพินี เมื่อปี 2506 ภาพนี้อรุณกำลังมอบรางวัลแก่ผู้เข้าชมงานที่โชคได้ของติดไม้ติดมือกลับบ้าน

ของคนไทยทั่วประเทศ

โครงการของอรุณก็เลยต้องกลายเป็นข่าวตกสำรวจไปอย่างช่วยไม่ได้

อรุณ แสงสว่างวัฒนะ นั้นเป็นคนที่มีริเริ่มสร้างสรรค์งานเอาไว้หลายอย่าง

โดยเฉพาะงานแสดงสินค้านานาชาติในประเทศไทยแล้ว อรุณเป็นคนแรกที่ทำขึ้นมาและก็ยังทำงานนี้ไม่เคยทิ้ง ย้อนกลับไปเมื่อปี 2506 อรุณซึ่งในขณะนั้นมีตำแหน่งเป็นกรรมการหอการค้าไทย ได้ติดต่อเข้าสวนลุมพินีตรงเนื้อที่เล็ก ๆ ด้านศาลาจตุรมุขจัดแสดงรถยนต์ วิทยุ และโทรทัศน์ ขึ้น

สำหรับเอกชนที่กล้าทำเช่นนั้นในยุค 22 ปีที่แล้วซึ่งก็เพิ่งจะเป็นคนแรก และครั้งแรกนั้น ก็สมควรรอยร่อท้อที่จะต้องถูกหัวเราะเยาะหาว่า “เป็นความคิดบ้า ๆ ที่แต่หาเรื่องขาดทุน”



อีกมุมหนึ่งของงาน ที่จะได้เห็นธงชาติของหลายชาติซึ่งส่งสินค้ามาแสดง อรุณบอกว่าการแสดงสินค้านานาชาติคราวนี้จัดเป็นครั้งที่สองเมื่อปี 2507



แม้แต่สยามกลกาล ก็ยังนำรถดัดสันมา
แสดง รถรุ่นที่เห็นในภาพเป็นรุ่นที่นำสมัย
มากเมื่อปี 2506

เพราะยุคนั้นงานแสดงสินค้าที่เห็น
ทำกันพอจะสำเร็จบ้าง ก็มีงานฉลอง
รัฐธรรมนูญซึ่งรัฐบาลเป็นผู้จัด ส่วน
เอกชนจะไปเอาศักยภาพจากไหนมา
ชักชวนให้บริษัทห้างร้านต่าง ๆ เสียเงิน
เอาสินค้ามาแสดง นี่ยังไม่ต้องพูดกันว่า
จะมีคนมาเดินชมงานหรือไม่

นอกจากนี้สถานที่คือสวนลุมพินี
สมัยนั้นก็ถือกันว่าห่างไกลจากกลางใจ
เมืองมาก ยิ่งถ้าเปรียบเทียบกับงานฉลอง
รัฐธรรมนูญ งานกาชาด และงานวชิราวุธ
3 งานใหญ่ประจำชาติซึ่งใช้สวนสราญ
รมย์ สวนอัมพร และถนนราชดำเนิน
เป็นสถานที่จัดงานด้วยแล้วก็ดูจะยังไม่
น่าจะเป็นไปได้

แต่อรุณ แสงสว่างวัฒนะ ก็จัด
ขึ้นมาจนได้ งานครั้งแรกนี้อรุณเชิญ
เกษม ศรีพยัคฆ์ รัฐมนตรีพาณิชย์มา
เป็นประธานเปิดงาน

และก็เป็นงานที่ประสบความสำเร็จ
อย่างไม่น่าเชื่อ ทั้งในด้านจำนวนผู้มา
สินค้ามาแสดงและจำนวนผู้เข้าชมงาน
ก็เลยต้องจัดต่อมาอีก 3 ปีติดต่อกัน
โดยขยายพื้นที่ในสวนลุมพินีขึ้นเป็น
ลำดับ

“มีหลายประเทศส่งสินค้ามาร่วม
แสดง งานใหญ่ไม่แพ้งานฉลองรัฐ
ธรรมนูญที่รัฐบาลจัด จนฝรั่งต้องให้

ฉายาผมว่า มิสเตอร์เทรดแฟร์ สำหรับ
ชื่องานผมใช้อินเตอร์เนชันแนล เทรด
แฟร์ ทุกครั้ง” อรุณเล่าให้ฟังอย่าง
ชื่นมื่น

ก็น่าจะกล่าวได้ว่า ความสำเร็จที่
เกิดขึ้นนี้สำหรับอรุณแล้ว ไม่ใช่เรื่องที่
เป็นเพราะความบังเอิญ มันเป็นเรื่องที่
อรุณเชื่อมั่นอยู่ตลอดเวลาว่าทำสำเร็จ
แน่ ๆ และมันก็เป็นความคิดที่เกิดขึ้น
มานานพอสมควรแล้วด้วย

“ผมมีความคิดมาตั้งแต่ปี 2502
เมื่อผมไปเห็นความเจริญก้าวหน้าของ
ญี่ปุ่นในการค้าอุตสาหกรรมและเทคโนโลยี
โดยจากการจัดแสดงสินค้านานาชาติ
ที่โตเกียว (TOKYO INTERNATIONAL
TRADE FAIR) และที่โอซากา (OSAKA
INTERNATIONAL TRADE FAIR)
ตอนนั้นผมเป็นกรรมการหอการค้าไทย
ได้เสนอให้หอการค้าไทยจัดแสดงสินค้า
แบบหอการค้าต่าง ๆ ของญี่ปุ่นบ้าง โดย
จัดเป็นงานเทรดแฟร์ขึ้นปีละครั้งตาม
อย่างเขา แต่กรรมการหอการค้าสมัย
นั้นไม่ได้ทำ ต่อมาได้ไปดูการจัดงาน
แสดงสินค้าอีกหลายประเทศ โดยเฉพาะ
ที่ฮ่องกง โตเกียว โอซากา หลายครั้ง
เพราะผมจินตนาการว่าฮ่องกง-ญี่ปุ่นด้วย
ตามแบบคุณเกษมสุข ยันตรโกวิท
นักเรียนญี่ปุ่น ซึ่งจัดเป็นคนแรกหลัง

จากสงครามโลกครั้งที่ 2 ยุติแล้ว เห็น
กันได้ชัดว่าประเทศญี่ปุ่นนั้นแม้ว่าจะ
แพ้สงครามอย่างย่อยยับ อเมริกาเข้าไป
ยึดครอง แต่ญี่ปุ่นไม่หยุดยั้งการกอบกู้
ประเทศทางการค้าและอุตสาหกรรม
ด้วยการจัดแสดงสินค้าทั้งเทรดเซ็นเตอร์
และเทรดแฟร์ ซึ่งเป็นตัวที่ช่วยกระตุ้น
การค้าและอุตสาหกรรมของเขา ผมด้วย
เลื่อมใสศรัทธาและเลื่อมใสการเมืองผมก็
ต้องการจะให้ประเทศไทยไม่น้อยหน้า
ญี่ปุ่น ก็ถึงเวลาที่เราจะต้องกระตุ้นเรื่อง
เทรดแฟร์กันบ้าง เพื่อให้มันมีผลไปถึง
การค้าและอุตสาหกรรมของเรา” อรุณ
ร่ายยาวกับ “ผู้จัดการ”

แต่ถ้าบ้านนี้เมืองนี้ล้วนมีคนทั้ง
คิดอย่างเดียวกับอรุณ แสงสว่างวัฒนะ
กันเป็นส่วนใหญ่ บ้านนี้เมืองนี้ก็คงไม่
ต้องจมปลักมีหนี้ท่วมหัวและแก้ปัญหา
คลุกการค้าขาดดุลกันไม่ตกอย่างเช่นทุก
วันนี้เป็นแน่แท้

นอกจากจะไม่คิดเหมือนกันแล้ว
ก็ยังมิอาจกันเสียอีก

ด้วยความที่เห็นอรุณ แสงสว่าง
วัฒนะ จัดงาน 3 ครั้งประสบความสำเร็จ
งดงามเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ กรรมการ
หอการค้าไทยบางคนซึ่งตอนนั้นก็ยังเป็น
นายแบงก์ใหญ่โตและเคยเป็นคนสนิท
ใกล้ชิดจอมพลสฤษดิ์ ธนะรัชต์ ก็เลย

จัดการ“ประชุมเพลิง”ให้เข้าหุจอมพล
สถิตย์ด้วยข้อกล่าวหาหลายข้อหา ผล
ก็คือท่านจอมพลผัวจะฆ่าแดงสังการ
ควนลงไปทำท่านนายกเทศมนตรีเทศบาล
นครกรุงเทพฯ-ชำนาญ ขวบูรณ์ ให้
ยุติการอนุญาตให้เอกชนเข้าสวนลุมพินี
จัดงานใด ๆ ทั้งสิ้น เพราะต้องการจะให้
หญ้าเจริญงอกงามเป็นที่เจริญหูเจริญตา
กับประชาชนที่เข้าไปพักผ่อนหย่อนใจ

เป็นอันว่างงานแสดงสินค้านานาชาติ
ชาติของอรุณ แสงสว่างวัฒนะ ที่ใช้
สวนลุมพินีจัดมา 3 ปีติดต่อกัน ก็จะ
ใช้จัดกันต่อไปไม่ได้แล้ว

ดูเหมือนความคิดที่จะสร้างสถาน
แสดงสินค้านานาชาติเป็นการถาวรได้
เกิดขึ้นในความคิดของอรุณตอนนี้อง
ซึ่งอย่างแรกที่จะต้องทำก็คือการมอง
หาที่ดินผืนงาม ๆ สักแห่ง

“ผมขับรถไปตามถนนพหลโยธิน
เพชรเกษม และสุขุมวิท หลายครั้ง ทั้ง
เช้ากลางวันเย็น เพื่อประกอบการตัดสินใจ
แล้วในที่สุดผมก็เลือกแถว ๆ บางปู
เพราะถือว่าความเจริญนั้นมันลงมาทาง
ทะเลมากกว่าจะขึ้นเขา” อรุณ เล่ากับ
“ผู้จัดการ”

ที่ดินที่บางปูนี้มีเนื้อที่ 100 ไร่ อยู่
ตรงกิโลเมตรที่ 35 ของถนนสุขุมวิท
ด้านหน้าติดคลองชลประทานและถนน
สุขุมวิท โดยมีความกว้าง 200 เมตร
ทางด้านซ้ายติดกับโรงงานอลูมิเนียม
อัลแกน ลึกเข้าไปอีก 800 เมตรจด
คลองแม่เหิน อรุณ ตั้งชื่อที่ดินผืนนี้ว่า
“สวนวัฒนา”

ตอนที่ซื้อที่ดินที่บางปูในปี 2509
และคนที่ช่วยเหลือให้ความร่วมมืออย่าง
มาก ๆ จนได้ที่ดินผืนนี้มาก็คือ ชลอ
ธรรมศิริ ซึ่งขณะนั้นเป็นนายอำเภอ
เมือง สมุทรปราการ อยู่

“ตอนนั้นก็ซื้อมาเป็นเงินแสน
เท่านั้น ผมก็ลงทุนสร้างสะพาน ทำ
ถนน ปรับที่ปลูกต้นไม้เอกรักษ์ใหญ่โต
มาก จนอื้ออึงเลื่องลือสนใจแอบไปดูผม
ทำงาน แล้วก็ซื้อที่โอบข้างหลังที่ของ
ผม ตอนนั้นก็กลายเป็นนิคมอุตสาหกรรม
บางปูของคุณเอเท่น เดระไพบลีย์ อีก
คนคือเลี้ยเล็กเจ้าของบริษัทธนบุรีพาณิชย์
ตัวแทนขายรถเบนซ์ก็ไปซื้อที่ใกล้ๆ กัน
แล้วต่อมาก็สร้างเป็นเมืองโบราณ ความ
เจริญมันก็วิ่งไปหามากขึ้นเรื่อย ๆ เป็น
จริงอย่างที่ผมคาดการณ์ไว้ทุกอย่าง...”

อรุณ กล่าวอีกตอนหนึ่ง

“สวนวัฒนา”ถูกใช้จัดงานแสดง
สินค้า 2 ครั้ง แล้วก็เลิก

เพราะสถานที่ไกลเกินไป

อรุณ แสงสว่างวัฒนะ จึงต้อง
เก็บความคิดเรื่องการสร้างสถานแสดง
สินค้านานาชาติของเขาไว้เฉย ๆ

และมาเริ่มเคลื่อนไหวอย่างหนัก
อีกครั้งในช่วงใกล้ ๆ นี้

ก่อนหน้านี้ที่อรุณจะจัดพิมพ์เอกสาร
15,000 ชุด แจกจ่ายออกไปยังบุคคลใน
วงการต่าง ๆ ทั้งภาครัฐบาลและภาค
เอกชนนั้น เขาได้มอบให้บริษัทอินเตอร์
ดิชันนัลของเจตกำจร พรหมโยธี ออก
แบบสิ่งที่จะต้องก่อสร้างเอาไว้แล้ว
คร่าว ๆ

ถ้าใครได้เห็นแบบก็อาจจะตกใจ
เพราะลองคิดคำนวณดูก็น่าจะเป็นโครง
การที่ต้องใช้ทุนนับเป็นร้อยล้านบาท
ขึ้นไป

แต่อรุณกลับยืนยันว่าใช้ทุนอย่าง
มากไม่เกิน 30 ล้านบาท เท่ากับทุน
จดทะเบียนของบริษัทที่กำลังจะตั้งขึ้น
และขณะนั้นเปิดให้จองหุ้นแล้ว

“แบบที่ออก
มามันเป็นโครง
สร้างที่ครบถ้วน
แล้ว แต่ในทาง
ปฏิบัติเราสามารถ
ทยอยสร้างไป
ได้เป็นเฟส ๆ
อย่างเช่นเฟสแรก
นี้ก็สร้างเฉพาะ
ถนนที่จอดรถ
สะพานคอนกรีต
อาคารศูนย์ กลาง
และฮอลล์กับฮอลล์
2 ที่ใช้แสดง
สินค้า เจตนา
ของผมมันต้อง
การให้โครงการ
นี้ มันสดำทให้
ได้ เสียก่อนและ



อรุณ แสงสว่างวัฒนะ (คนที่ 5 จากซ้าย) กับกลุ่มนักธุรกิจชาวต่างประเทศที่นำสินค้ามาร่วมแสดง ก็คนกลุ่มนี้แหละ
ที่เป็นผู้ตั้งฉายาอรุณว่า “มิลสเตอร์เทรดแฟร์”

ทำให้ทันปี 2530 เพื่อที่เราจะได้ใช้เงินในปี 2530 เป็นปีเฉลิมฉลองในหลวงมีพระชนม์ครบ 60 พรรษาจัดงานใหญ่ขึ้นมาเป็นครั้งแรก จากนั้นปีต่อ ๆ ไปเมื่อมีเงินมีทองแล้วก็สร้างเพิ่มไปเรื่อย ๆ” อรุณ ช้างงามผ่าน “ผู้จัดการ”

นอกจากนี้คำที่ดินก็ไม่ต้องไปหาซื้อให้เปลืองเงิน เพราะอรุณตั้งใจแน่นอนแล้วที่จะให้เขาที่ดินทั้ง 100 ไร่ของ “สวนวัฒนา” ระยะเวลายาวนานแค่ไหนก็ได้ คำเขาจะให้เท่าไรก็ยังตกลงกันได้ อีกด้วย

บริษัทส่งเสริมการแสดงสินค้านานาชาติ ขณะนี้ยังไม่ได้มีการจดทะเบียนบริษัท เพราะความตั้งใจของอรุณก็คือต้องการให้บุคคลหลาย ๆ ฝ่ายได้แสดงความจำนงเข้าร่วมถือหุ้นเสียก่อน จากนั้นแล้ว อรุณจะดูรายชื่อผู้ถือหุ้นและเชิญบุคคลจำนวนหนึ่งให้มาเป็นคณะผู้ก่อตั้ง แล้วจึงจะไปถึงขั้นดำเนินการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท แต่งตั้งกรรมการและเริ่มดำเนินโครงการเป็นขั้นตอนสุดท้าย

“เมื่อตั้งกรรมการบริษัทแล้ว ก็เป็นเรื่องของคณะกรรมการบริษัทที่จะจัดการกันต่อไป จะเอาใครมาบริหารหรือจะทำอย่างไรก็ตามไป ผมก็จะเป็นเพียงผู้ถือหุ้นคนหนึ่ง ผมถือว่าถ้าสิ่งนี้เกิดขึ้นได้แล้ว มันเป็นประโยชน์ต่อประเทศชาติ ผมหมดภาระแล้ว” อรุณ เปิดเผยความในใจ

สำหรับอรุณแล้ว ตอนนี้อยู่อยู่ 2 อย่าง

อย่างแรกก็คือ ความสนใจของบุคคลวงการต่าง ๆ ที่จะแสดงความจำนงเข้าร่วมถือหุ้น

ส่วนอีกอย่างก็คือการสนับสนุนจากรัฐบาล ซึ่งอรุณ แสงสว่างวัฒนะ มีหนังสือไปถึงพลเอกเปรม ติณสูลานนท์ แล้วหลายฉบับ

ให้ดาบเถอะ...อย่างแรกอรุณไม่เป็นห่วงเลยแม้แต่น้อย

แต่อย่างหลังนี่สิ มีแค่คนทำ“ข้อป้อ”ไม่รู้ไม่ชี้กันทุกคน

บทเรียนจากญี่ปุ่น ที่อรุณ

อรุณ แสงสว่างวัฒนะ ติดตามความเคลื่อนไหวทางด้านการแสดงสินค้านานาชาติของหลายๆ ประเทศอย่างจริงจัง จังๆ มานานแล้ว

เอกสารเกี่ยวกับงานแสดงสินค้าไม่ว่าจะเป็นในประเทศอังกฤษ เยอรมัน ตะวันตก ตลอดจนประเทศอุตสาหกรรมชั้นนำอีกจำนวนมากนั้น อรุณเก็บรวบรวมมาศึกษาจนแทบจะล้นตู้หนังสือในห้องทำงานของเขาทีเดียว

ในจำนวนหลายๆ ประเทศที่อรุณทำการศึกษา ดูเหมือนประเทศญี่ปุ่นจะให้บทเรียนเกี่ยวกับประโยชน์ของงานแสดงสินค้านานาชาติได้ชัดเจนที่สุด

“ผมคิดอยู่ตลอดเวลาว่าญี่ปุ่นแพ้สงครามโลกครั้งที่ 2 ย่อยยับแทบสิ้นเนื้อประดาตัว แต่ใช้เวลาเพียง 40 ปี (2528) ญี่ปุ่นกลับฟื้นตัวรุ่งเรืองทางเศรษฐกิจและเทคโนโลยีขึ้นมาอย่างรวดเร็ว จนขึ้นหน้าบางประเทศที่ญี่ปุ่นเคยลอกเลียนสินค้าของเขา ก่อนหน้านั้นคนไทยถูกว่าของญี่ปุ่นคุณภาพเลว สู้ของอังกฤษ เยอรมัน หรืออเมริกาไม่ได้ เคียวนญี่ปุ่นทำได้ไม่แพ้ใคร บางอย่างดีกว่าและถูกกว่าด้วย

“ญี่ปุ่นมีพื้นดินจำกัด ทรัพยากรธรรมชาติไม่ค่อยมี ประชากรก็ล้นเนื้อที่เทียบ กับไทยแล้วเรามีพื้นดินและทรัพยากรธรรมชาติมากกว่า ประชากรก็ยังไม่ล้น แต่ผลผลิตรวมของชาติแล้วเราแพ้ญี่ปุ่นอย่างน่าอัปยศ”

“ผมสนใจศึกษาวิธีการของญี่ปุ่นอย่างจริงจัง ทั้งจากของจริงและเอกสารต่างๆ ได้เห็นวิธีง่ายแต่ฉลาดของญี่ปุ่น ไม่ต้องใช้ทุนวิชาการสูงๆ หรือใช้เงินมากมายสูญเปล่า คือการส่งเสริมให้พลเมืองทั้งประเทศรู้มากเห็นมาก มีหูตากว้างไกล ฉลาด รู้จักประดิษฐ์คิดค้น ทั้งนี้ด้วยการสนับสนุนให้จัดงานแสดงสินค้านานาชาติ เชิญประเทศต่างๆ จากทั่วโลกนำสินค้ามาแสดงร่วมกับสินค้าของญี่ปุ่น แล้วหน่วยราชการและวิสาหกิจก็เข้าไปร่วมมือให้เกิดผลสำเร็จยิ่งขึ้น จะเห็นว่าคนที่บริหารบาล เขาฉลาด ไม่ต้องใช้เงินงบประมาณมาก เพียงแต่เข้าไปช่วยอำนวยความสะดวก เช่นติดตั้งโทรศัพท์สาธารณะไว้ในบริเวณงาน จัดรถโดยสารประจำทางเพิ่มให้พอเพียงและช่วยให้การจราจรคล่องตัว ยกเว้นค่าธรรมเนียมวีซ่าแก่ผู้ได้รับบัตรเชิญจากกรรมการจัดงาน และสถานทูตญี่ปุ่นในต่างประเทศประชาสัมพันธ์งานให้ สดุดการก็ให้ความสะดวกเต็มที่แก่ประเทศที่ไปร่วมงานแสดงสินค้า”

“งานแสดงสินค้านานาชาติ TOKYO INTERNATIONAL TRADE FAIR ครั้งแรกจัดขึ้นเมื่อปี 2496 หลังสงครามยุติเพียง 8 ปี อเมริกาก็ยังอยู่เต็มเมือง ต่อจากนั้นก็จัดทุกปี ที่โตเกียวและที่โอซากา ผลัดกันเมืองละปีจนถึงป็นี”

“ผมจะเล่าเรื่องงานแสดงสินค้านานาชาติที่โตเกียวครั้งที่ 12 เมื่อปี 2520 มาให้เห็นว่าประเทศญี่ปุ่นและคนญี่ปุ่นนั้นเขาได้อะไรจากการแสดงสินค้านานาชาติ”

“สถานแสดงสินค้านานาชาติโตเกียวที่ฮารุมิ มีอาคารแสดง 7 หลัง เนื้อที่ในอาคาร 50,000 ตารางเมตร ที่แสดงกลางแจ้ง 47,017 ตารางเมตร มีบริเวณทั้งหมด 116,000 ตารางเมตร ปีนั้จัดงาน 10 วัน มีผู้มาแสดงสินค้า 1,380 ราย รวม 2,150 ร้าน ประเทศที่มาร่วมแสดง 48 ประเทศ ผู้เข้าชมงาน 747,020 คน เป็นชาวต่างประเทศ 7,004 คน ดกลงซื้อขายสินค้ากันระหว่างงาน 63,630 ราย เป็นมูลค่ารวม

เก็บรับมา

63,662,990,000 เยน (ปีนั้นเยนละประมาณ 7 สตางค์) หรือประมาณ 445,360,300 บาท

“สถานแสดงสินค้าถาวรของโตเกียว (TOKYO INTERNATIONAL TRADE FAIR GROUND) นอกจากจะจัดแสดงสินค้านานาชาติ โดยเชิญประเทศต่างๆ เข้าร่วมแสดงปีละครั้งแล้ว สมาคมอุตสาหกรรมประเภทต่างๆ และสถาบันการค้าบริษัทหนังสือพิมพ์ใหญ่ๆ ยังเข้าจัดนิทรรศการอยู่เสมอๆ อย่างในปี 2528 มีกำหนดการแสดงถึง 105 งาน คิดดูก็แล้วกันครับว่า สถานแสดงสินค้าถาวรที่ใหญ่โตระดับชาตินี้มีประโยชน์ในการส่งเสริมความรู้ความคิดให้เห็นมากขนาดมากของพลเมืองอย่างไรบ้าง”

“ไม่แต่เท่านั้น ญี่ปุ่นยังมีศูนย์แสดงสินค้าที่ญี่ปุ่นทำจัดแสดงประจำตลอดปี มีของจากโรงงานมากกว่า 600 โรงงานจำนวนกว่า 24,000 ชิ้น”

“ศูนย์แสดงสินค้านี้ เป็นประโยชน์ทั้งของผู้ผลิตสินค้าและผู้ค้าจากต่างประเทศมาก รวมทั้งผู้ค้าผู้ใช้ในประเทศด้วย ไปที่ศูนย์นี้แห่งเดียว ทราบเกือบหมดว่าญี่ปุ่นทำอะไรบ้าง บริษัทอะไรอยู่ที่ไหนเป็นผู้นำ ไม่ต้องตระเวนหา เฉพาะผู้ค้าต่างประเทศเจ้าหน้าที่จะช่วยเหลือติดต่อผู้ผลิตให้ได้พบปะหารือกัน ส่วนผู้ผลิตของญี่ปุ่นรายใหม่ก็จะแสวงหาความรู้รูปแบบและความคิดใหม่จากศูนย์นี้ โดยปรึกษากับเจ้าหน้าที่และได้เห็นของจริงในสินค้าอย่างเดียวกันจากผู้ผลิตหลายบริษัท ซึ่งประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายมาก”

“เรามัวแต่คิดจะขายวัตถุดิบ มันสาปะหลัง ข้าว ถั่ว ฯลฯ และขายได้ในราคาต่ำ เหมือนลูกจ้างปลุกให้เขา เพราะเราไม่มีความรู้เทคโนโลยีที่จะเพิ่มผลผลิตหรือแปรรูปวัตถุดิบเหล่านั้นเป็นสินค้าที่ราคาสูงกว่า และยังจะได้เกิดประโยชน์อื่นๆ ต่อไปอีก หนังสือพิมพ์หลายฉบับเสนอความเห็น ว่า เราขายข้าว 100 เกวียน จึงจะซื้อรถยนต์ได้ 1 คัน ก็มีได้ทำให้เกิดความคิดเปลี่ยนแปลงใดๆ ขึ้น ทั้งๆ ที่เรามีสินแร่ต่างๆ และน้ำมันหรือแก๊สอยู่ไม่น้อยที่จะทำให้ประเทศโชติช่วงชัชวาล”

“เรื่องเศรษฐกิจ เรื่องการค้า การอุตสาหกรรมนั้น เป็นเรื่องของพลเมืองทุกคนทำ ไม่ใช่รัฐบาลจะทำเอง รัฐบาลจะต้องช่วยส่งเสริมให้พลเมืองฉลาดรู้มาก เห็นมากรู้จักคิดรู้จักทำกันทั่วหน้าแบบญี่ปุ่น แล้วคอยสนับสนุนให้ความสะดวกต่างๆ ไม่ใช่คอยออกกฎข้อบังคับออกกระเปียบกันให้ยุ่งยากหรือรีดภาษี (เป็นต้นว่าขณะนี้คำสั่งคณะปฏิวัติที่ห้ามเอกชนจัดงานแสดงสินค้าหากไม่ได้รับอนุญาตจากกระทรวงพาณิชย์ก็ยังเป็นกฎหมายที่บังคับใช้อยู่ ไม่ได้ยกเลิก ซึ่งเท่ากับเป็นเครื่องปิดกั้นเอกชน) เมื่อพลเมืองฉลาดทำ ประเทศก็เจริญก้าวหน้าได้ แท้จริงนั้นทุกประเทศที่ก้าวหน้า เพราะพลเมืองเป็นผู้ทำ รัฐบาลเป็นเพียงผู้ช่วยเหลืออำนวยความสะดวก”

“ผมได้บทเรียนจากญี่ปุ่นดังนี้มา 20 กว่าปีแล้วครับ”

อรุณ แสงสว่างวัฒนะ เป็นใคร?

เรื่องราวชีวิตของอรุณ แสงสว่างวัฒนะ นั้นเล่ากันสามวันสามคืนคงไม่จบ หรือถ้าเขียนเป็นหนังสืออย่างละเอียดทุกแง่มุมก็คงจะเป็นหนังสือเล่มโตเสียยิ่งกว่านวนิยายเล่มใด ๆ ในบรรณพิภพอย่างไม่ต้องสงสัย

เพราะเพียงแค่ตำแหน่งหน้าที่ทางการเมือง ทางธุรกิจ และสังคมอย่างเดียว ก็ดูเหมือนว่าจะต้องใช้หน้ากระดาษเกินกว่า 3 หน้ากระดาษแล้ว

การตอบคำถามว่า “อรุณ แสงสว่างวัฒนะ เป็นใคร” นั้น จึงไม่ใช่เรื่องที่จะตอบกันได้ง่าย ๆ ด้วยคำจำกัดความสั้น ๆ

คล้าย ๆ กับการที่จะต้องกล่าวถึงคน ๆ หนึ่งซึ่งสวมหมวกอยู่บนหัวหลาย ๆ หมวก เป็นหมวกที่น่าสนใจพอ ๆ กันทุกใบเสียอีกด้วย

อย่างเช่นตำแหน่งหน้าที่ต่อไปนี้

สมาชิกสภาเทศบาลเมืองนครสวรรค์

สมาชิกสภาจังหวัดนครสวรรค์

สมาชิกสภาผู้แทนราษฎร

สมาชิกวุฒิสภา

กรรมการเลขาธิการคณะกรรมการ

ผู้บริโภค สำนักนายกรัฐมนตรี

กรรมการเลขาธิการคณะกรรมการ

ป้องกันอุปนิสัย สำนักนายกรัฐมนตรี

กรรมการเลขาธิการคณะกรรมการ

นโยบายและแผนจัดตั้งชุมชน สำนักนายกรัฐมนตรี

ประธานคณะเยี่ยมข้าราชการและชาวบ้าน

สำนักนายกรัฐมนตรี

ที่ปรึกษาพรรคชาติไทย

ที่ปรึกษารองนายกรัฐมนตรี-พลตรี

ประมาณ อดีตเรกสาร์ ในรัฐบาลพลเอกเปรม

ดิณสุลานนท์

ประธานคณะกรรมการนโยบายและ

แผนพัฒนาการสหกรณ์ สำนักนายกรัฐมนตรี



เกษม ศรีพยัคฆ์ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ (คนยกมือไหว้) เมื่อปี 2506 ให้ เกียรติ มาเป็นประธานเปิดงานแสดงสินค้านานาชาติครั้งแรกของอรุณ (คนขวาสุด) ส่วนเครื่องจักรที่ตั้งแสดงนั้นมาจากไต้หวัน



เครื่องคำนวณยี่ห้อ "ฟาซิท" ซึ่งสมัยนั้นถือว่ามีเทคโนโลยีสูงมากก็ถูกนำมาตั้งแสดงให้คนไทยตื่นตัวกันทั้งเมือง ถ้าเปรียบเทียบกับเครื่องคำนวณสมัยนี้แล้ว ก็คงจะต้องนับให้เป็นเครื่องรุ่นคุณปู่ไปแล้ว

แห่งประเทศไทย

ผู้ก่อตั้งและนายกสมาคมผู้บริโภคนแห่ง

ประเทศไทย

ผู้ก่อตั้งและนายกสมาคมส่งเสริมสวัสดิภาพ

จรรยาจร

อุปนายกสมาคมพ่อค้าไทย

และอีกมากนี่ล้วนแล้วแต่เป็นตำแหน่งหน้าที่ที่อรุณ แสงสว่างวัฒนะ เคยผ่านมามีทั้ง

ก็น่าจะเป็นสิ่งที่สะท้อนให้เห็นได้ว่า อรุณ แสงสว่างวัฒนะ นั้นเป็นคนที่ไม่เคยหยุดนิ่งเลยแม้สักน้อยนิดตั้งแต่อายุเพียง 16 ปี จน 77 ปี ในปัจจุบัน

อรุณ เป็นคนปากน้ำโพ นครสวรรค์ เกิดในครอบครัวชาวนาผู้มีอันจะกิน เมื่อปี 2453

เรียนหนังสือชั้นประถมที่โรงเรียนแถว ๆ บ้านเกิด แล้วมาต่อชั้นมัธยมที่โรงเรียนบ้านสมเด็จเจ้าพระยาในกรุงเทพฯ และลาออกจากโรงเรียนเมื่อกำลังเรียนอยู่ชั้นมัธยม 6 ด้วยสาเหตุที่เจ้าตัวเล็กกับ "ผู้จัดการ" ว่า "ผมมันมีความคิดไม่ค่อยเหมือนคนอื่นเขา..."

โดยที่ "ความคิดไม่ค่อยเหมือนคนอื่นเขา" นี้ก็ผุดขึ้นมาในใจตั้งแต่ครั้งยังเรียนอยู่ชั้นประถมแล้ว

"เมื่อเล็ก ๆ บ้านผมอยู่แพ ก็ต้องนั่งเรือจากแพมาที่ตลาด จากตลาดก็ต้องเดินต่ออีกจึงจะถึงโรงเรียน มันไกลและลำบากมาก พ่อแม่ผมค้าขายจนรู้จักกับคนจีนเจ้าของร้านขายของชำในตลาด แม่ก็เอาผมมาฝากไว้กับร้านคนจีนคนนั้นเพื่อจะได้ไปโรงเรียนสะดวกขึ้น ผมอยู่กับร้านชำ 2 ปีเห็นวิธีการค้าขายของเขาละเอียดทุกซอกทุกมุมก็มานั่งคิดว่าเขาเป็นคนจีนแท้ ๆ ไม่รู้หนังสือไทยด้วยซ้ำ แต่เขาก็รวยได้เรื่องนี่ก็ฝังใจมาเรื่อย จนเมื่อมาเรียนที่บ้านสมเด็จ ตอนนั้นดูเหมือนจะอายุ 13-14 แถบ้านผมเขาก็มีรถรับจ้างไถนา ปิดเทอมผมก็ไปดูเขาทำงาน เขารับจ้างไถไร่ละ 4 บาท ก็สนใจ พอกลับมากรุงเทพฯ โรงเรียนเปิดเทอม

กรรมการหอการค้าไทย

อุปนายกสมาคม วาย เอ็ม ซี เอ กรุงเทพฯ

นายกสมาคมโรตารีแห่งประเทศไทย

ที่ดิน

ผู้ก่อตั้งและนายกสมาคมผู้ค้าปลีกธุรกิจ

ผู้ก่อตั้งและอดีตนายกสมาคมผู้ค้าปลีก

ผมอ่านประกาศขายพวกรถแทรกเตอร์ รถไถนาที่ไหนผมก็จะจดหมายไปขอ แคตตาล็อกเขามาอ่านมาดู พอเรียน มัธยม 6 ผมก็ตัดสินใจเด็ดขาด ไม่เอาะ ออกไปทำมาหากินดีกว่า” อรุณ เล่าให้ฟัง

ก็คงเดาออกกระมังว่า อรุณออกจากโรงเรียนมาทำอะไร?



บริเวณ “สวนวัฒนา” ที่บางปู ซึ่งอรุณซื้อไว้ 100 ไร่ สำหรับใช้เป็นสถานที่แสดงสินค้านานาชาติ ภาพนี้ถ่ายเมื่อปี 2510 เพิ่งจะซื้อที่ดินมาได้ปีเดียว ส่วนกลุ่มคนที่เดิน ตามหลัง อรุณเป็นกลุ่มผู้สื่อข่าวที่ได้รับเชิญเข้าชมสถานที่ระหว่างการปรับปรุง

“ผมตั้งใจแน่นอนว่าจะต้องหาซื้อรถแทรกเตอร์สักคันมารับจ้างไถนา ก็ขอเงินแม่มาได้ 2,000 กว่าบาท สมัยนั้นก็มากโขอยู่ แต่แทรกเตอร์มันคันละ 4,800 บาท ก็ไม่รู้จะซื้ออย่างไร”

ดูเหมือนปัญหานี้แหละที่เขาเริ่มฉายแววความเป็นพ่อค้าและพัฒนาต่อมาเรื่อย ๆ อย่างไม่หยุดนิ่ง

“ผมก็ทำเงิน 2,000 กว่าบาทไปที่ห้างวินเซอร์แลนด์โก เอเยนต์ขายรถแลนด์แทรกเตอร์ ห้างนี้ชาวบ้านชอบเรียกว่าห้าง 4 ตา ผมไปคุยกับฝรั่งเยอรมันชื่อ ซีเกอร์ เป็นหัวหน้าแผนกขายเครื่องจักรกล ผมก็ขอแคตตาล็อกเขา อ่านสักพักแล้วผมก็ถามเขาว่า รถของคุณทำงานได้ตามที่ระบุไว้ทุกอย่าง

ใช่ไหม ซีเกอร์ก็ตอบว่าใช่ ซึ่งก็ต้องตอบอย่างนั้นอยู่แล้ว ผมก็บอกว่าที่บ้านมีรถไถนาอยู่แล้วคันหนึ่ง ได้ค่าจ้างไถไร่ละ 4 บาท เพราะฉะนั้น ถ้าเอารถที่ห้างขายอยู่ไปรับจ้างไถก็จะมีรายได้วันละเท่านั้น ๆ หักค่าเสียห่วยแล้วจะเหลือเท่านี้ ๆ ก็ออกมาเป็นตัวเลขเปะ ๆ แล้วถามซีเกอร์ว่าใช่ไหม เขา

ก็บอกว่าใช่ ผมก็เลืยพูดกับเขาแบบตรงไปตรงมาว่าผมมีเงินอยู่ 2,000 กว่าบาท แต่ถ้าเขายอมให้ผมเอาเงินจำนวนนี้วางคาวนแล้วเอารถออกไป ภายในปีเดียวผมสามารถผ่อนส่วนที่เหลือได้หมด จะได้ไหม ซีเกอร์ก็ยิ้ม บอกว่าเอาอย่างนี้ก็แล้วกัน เขาตัดสินใจเองไม่ได้ พรุ่งนี้ให้ผมไปหาเขาใหม่ เขาจะพาไปคุยกับนายห้างของเขา รุ่งขึ้นผมก็ไป ซีเกอร์ก็พาไปพบกับนายห้าง เขาก็คุยกันเป็นภาษาเยอรมันพักหนึ่ง นายห้างฟังไปก็หันมายิ้มให้ผมเป็นระยะ แล้วผมก็ได้รถออกมารับจ้างไถนาที่นครสวรรค์...” อรุณ เล่าถึงกลเม็ดของเขาซึ่งเขาเน้นย้ำกันหนาว่าเป็นเรื่องของ“โชค”ด้วย

กิจการรับจ้างไถนาตอนนั้นก็ทำเอาหนุ่มน้อยวัย 16 อย่างอรุณร่ำรวยมาก ๆ และก็กลายเป็นคนมีหน้ามีตาของปากน้ำโพเมื่ออายุเพิ่งจะ 20 เศษ ๆ เท่านั้น

หลังจากนั้นก็มาตั้งร้านขายปืนขึ้นที่อำเภอเมืองนครสวรรค์ ร้านนี้ชื่อสั้น ๆ ว่า “อรุณ” ซึ่งก็เป็นร้านที่ได้มาเพราะ“โชค”ช่วยอีกเหมือนกัน

“ตามธรรมดาสมัยนั้นอำเภอหนึ่งเขาให้มีร้านปืนได้ไม่เกิน 2 ร้าน ที่นี้ที่ปากน้ำโพมีร้านหนึ่งแล้วชื่ออิวซัง แต่อิวซังอยากเปิดอีกร้านหนึ่งเขาก็ไปให้เพื่อนขออนุญาต ตอนนั้นหลวงประศาสนศาสตร์เป็นนายอำเภอ ท่านผู้นี้เป็นคนตรงมาก อิวซังเอาเงินเอาทองไปให้ ท่านก็โกรธ พอได้ท่านสนทนากับผม วันหนึ่งท่านก็ถามลอย ๆ ว่า คุณอรุณตั้งร้านขายปืนเถอะ ผมก็งง ท่านก็พาฉันไปอำเภอให้เสมียนเอาคำร้องมาให้ผมเซ็น แล้วส่งเสมียนตราให้มาสอบปากคำผมเรื่องจะขออนุญาตตั้งร้านขายปืน โดยท่านกำชับว่าสอบเสร็จให้เอามาให้ท่าน ไม่ต้องกรอกวันที่ หลังจากนั้นผมก็ลืมไปสนิทจนหนึ่งปีให้หลัง ท่านก็มาบอกว่า ใบอนุญาตตั้งร้านปืนได้แล้วนะ ผมงงไปหมด คือเรื่องของเรื่องก็คือ ท่านแทงหนังสือขึ้นไปจังหวัดทั้งคำขอของผมและของอิวซังพร้อมกันโดยมีความเห็นว่า ผู้ร้องหลักฐานดีความประพฤติดีสมควรอนุญาตเหมือนกันทั้งสองรายทางจังหวัดก็ต้องแทงเรื่องไปกระทรวง กระทรวงก็ตัดสินใจอนุญาตให้ผมเพราะถือว่ายื่นคำร้องก่อน ซึ่งที่ยื่นคำร้องก่อนก็เพราะนายอำเภอท่านกรอกวันที่ให้ก่อนคำขอของอิวซังเสร็จสรรพ”

นี่ก็คงจะต้องเป็น“โชค”อย่างไม่ต้องสงสัย

การเป็นเจ้าของร้านขายปืนนั้นก็เป็นธรรมดาที่จะต้องใกล้ชิดสนิทสนมกับบรรดากำนัน ผู้ใหญ่บ้าน ในฐานะผู้ที่จะต้องพาลูกบ้านมาซื้ออาวุธไว้คุ้มครองทรัพย์สิน

และเผอิญอรุณเป็นเจ้าของร้าน

ขายปิ่นที่มีมนุษย์สัมพันธ์ดีเยี่ยมอยู่ด้วย
ในไม่ช้าชื่อเสียงของอรุณก็เป็นที่รู้จักกันดีของคนปากน้ำโพรวมทั้งต่างอำเภอเช่นกัน

เมื่อปี 2476 ขณะอายุ 23 ปีก็
เล็ดลอดเล่นการเมืองระดับท้องถิ่นและ
ก็ได้รับเลือกตั้งให้เป็นสมาชิกสภา
เทศบาลเมืองนครสวรรค์

อายุ 27 ก้าวขึ้นมาเล่นการเมือง
ระดับชาติด้วยการสมัครเข้ารับเลือกตั้ง
เป็นสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร ก็ได้รับ
เลือกเข้ามาเป็นผู้แทนจังหวัดนครสวรรค์
ซึ่งมีอายุน้อยที่สุดในสภายุคนั้น

อีก 9 ปีต่อมาได้รับแต่งตั้งให้
ดำรงตำแหน่งเป็นสมาชิกวุฒิสภา
สมัยรัฐบาลหลวงธำรงนาวาสวัสดิ์

ส่วนทางด้านธุรกิจนั้น เขายก
กิจการร้านปิ่นต้นนครสวรรค์ให้น้องชาย
แล้วมาตั้งร้านขายปิ่นขึ้นใหม่ที่กรุงเทพฯ
ชื่อร้าน แสงอรุณ ซึ่งบรรดานักเลงปิ่น
ทั้งหลายในอดีตรู้จักชื่อเสียงกันดี

ส่วนทางด้านการเมืองนั้นก็หยุด
ไม่ได้อยู่แล้ว

เมื่อปี 2517 ขณะที่กลุ่มนักการเมือง
เมืองแห่ง“ชอชราชครู”กำลังจะก่อตั้ง
พรรคชาติไทยขึ้นมาขึ้น พลตรีประมาณ
อดิเรกสาร ผู้ดำรงตำแหน่งหัวหน้า
พรรคได้ทาบทามให้อรุณ แสงสว่าง
วัฒนะ ลงสมัคร ส.ส.ภายใต้เสื้อคลุม
พรรคชาติไทยที่จังหวัดนครสวรรค์

แต่ อรุณปฏิเสธ

“คุณประมาณก็ส่งคนมาทาบทาม
หลายครั้ง ผมก็เลียบบอกคุณประมาณว่า
พรรคชาติไทยนั้นตัวคุณประมาณลง
สมัครที่สระบุรี คุณชาติชายลงที่โคราช
ส่วนคุณศิริ สิริวิทยิน ลงชลบุรี แล้ว
แบบนี้จะเอาใครไว้ที่บ้าน สำหรับ
ผมแล้ว ผมมีความเห็นว่า คนเก่งๆ
เราต้องเก็บเอาไว้ข้างหลัง ส่วนพวกที่
จะลงสมัคร ส.ส.ให้เอาพวกหนุ่มๆ ที่
ฝึกปากดี ๆ คนเก่งคอยป้อนความคิดให้
คนหนุ่มที่เป็นกองหน้า ไม่ใช่เอาคน
เก่งๆ ไปขึ้นเชิงให้คนเขาสับโขกบน



มุมหนึ่งของงานแสดงสินค้า ที่ญี่ปุ่นซึ่งอรุณเป็นผู้ถ่ายภาพนี้ไว้เมื่อได้มีโอกาสไปเดินชม
มากับตาตัวเองหลายครั้ง

เวทีหาเสียงเลือกตั้ง ก็เลยตกลงว่าผม
จะไม่ลงสมัครส.ส. แต่ก็ให้คำปรึกษา”
ครั้นทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาพรรค
ชาติไทยแล้ว

รัฐบาลทุกชุดที่มีพรรคชาติไทย
เข้าร่วมเป็นรัฐบาล ก็จะมีอรุณ แสง
สว่างวัฒนะ ทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาอยู่
ไม่เคขาด

ไม่ว่าจะเป็นรัฐบาลก๊กอู๋ ปราบโม
เมื่อปี 2518-2519 หรือรัฐบาลเปรม 1
และ 2 เมื่อปี 2523-2525 ซึ่งพรรค
ชาติไทยเข้าร่วมจัดตั้งรัฐบาลอยู่ด้วย
พรรคหนึ่ง

แต่มนุษย์เรานั้นก็คงจะไม่ไร้หลัก
ไหลมาจากไหน

ไม่กี่ปีมานี้ อรุณถูกห้ามเข้าห้อง
ไอซียูและหัวใจหยุดทำงานมาแล้ว 2
ครั้งซ้อน ๆ แต่ก็คงเป็นเพราะ“โชค”
สิ่งที่คนอย่างอรุณมักจะได้ออกอย่างไม่
คาดฝันเป็นประจำอีกนั่นแหละ อรุณ
จึงยังเป็นอรุณอยู่ได้โดยไม่ด่วนลาโลก
ไปเสียก่อน

หลังจากพักอยู่ในห้องไอซียูจน
แพทย์ถือว่าฟื้นซิคอันตรายนแล้ว อรุณ
ก็กลับมาพักรักษาตัวที่บ้าน มีพยาบาล
ดูแลใกล้ชิดตลอด 24 ชั่วโมง

วันหนึ่งเขาเป็นลมล้มลงใกล้ ๆ
โต๊ะอาหารซึ่งยกพื้นขึ้นไปสูง ขาของ
เขาคงต้องเข้าเฝือกและทำให้การเคลื่อนไหว
ของเขาจำเป็นต้องจำกัดอยู่เพียง
เนื้อที่แคบ ๆ ในห้องทำงาน

แต่สมองของเขายังสมบูรณ์ ความ
จำยังดีเยี่ยมและกำลังใจนั้นคงหาคน
เทียบได้ยากมาก ๆ

อรุณ ยังมีความหวังที่จะทำงาน
อีกชิ้นหนึ่งให้สำเร็จ อาจจะเป็นชิ้น
สุดท้ายสำหรับเขาก็ได้

มันเป็นงานที่บุกเบิกมา 20 กว่า
ปีแล้ว

อรุณ เรียกมันว่า “โครงการจัด
ตั้งบริษัทส่งเสริมการแสดงสินค้านานาชาติ จำกัด”



U-BIX 500 Z

ยู-บิกซ์ เอาใจใส่ดูแล เครื่องถ่ายเอกสารคุณ มากกว่าใคร

เพราะเรารู้ดีว่า หัวใจของเครื่องถ่ายเอกสาร นอกจากเครื่องแล้ว ทีมบริการนับว่ายังสำคัญ

ยู-บิกซ์ จึงเตรียมทีมงานมากกว่าใคร ทำงาน
สัมพันธ์ต่อเนื่องกันดูแลเครื่องถ่ายเอกสารคุณ
ตลอดเวลา

ยู-บิกซ์สัมพันธ์

รวบรวมประวัติ รายละเอียดต่าง ๆ

ของตัวเครื่องเพื่อวิเคราะห์

วางแผน การบำรุงรักษา

รวมทั้งส่งทีมไปตรวจ

เช็คเครื่องเป็นประจำ



ลูกค้าสัมพันธ์

เป็นทีมงานที่คอยติดต่อใกล้ชิด

ได้ถามปัญหา ให้คำ

แนะนำเกี่ยวกับการบำรุง

รักษาเครื่องตลอดเวลา



U-BIX FAST RESPONSE

ประกันความมั่นใจ

ในความรวดเร็วของการบริการ

บริการสัมพันธ์

เป็นทีมงานฉุกเฉิน

เมื่อเครื่องเกิดเหตุ

ขัดข้องจะเดินทาง

ทันทีหลังสิ้นเสียง

โทรศัพท์

ดำเนินการแก้ไข

อย่างรวดเร็ว

ด้วยประสบการณ์

ที่ผ่านการอบรม

มาแล้วเป็นอย่างดี



U-BIX 180 Z, U-BIX 500 Z

ยู-บิกซ์ มีเครื่องถ่ายเอกสารตั้งแต่ขนาดเล็กถึงขนาดใหญ่
สำหรับธุรกิจทุกประเภท

ไม่ว่ากรณีใด ๆ

ด้วยทีมบริการที่พร้อมเช่นนี้

คุณสบายใจได้ว่า ยู-บิกซ์ ทุกเครื่อง

มีประสิทธิภาพสูงสุดเหมือนเริ่มแรก

ตลอดการใช้งาน



บริการมาตรฐานการใช้สำนักงาน ทศค.

บริษัท อินเทอร์เน็ต วิศวกร จำกัด

2219-23 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ กรุงเทพฯ

โทร. 314-1241-2, 314-4491-2, 314-0739, 314-5130

วิทยาการสำนักงาน จากทีมผู้ชำนาญ

2

รสนิยมคือสิ่งที่คุณเริ่ม
เอส.แฟร์ “บิสซิเนสคัลเลอร์”
คือเช็ตที่คุณเลือก

“บิสซิเนสคัลเลอร์”

เช็ตคอลเลกชันใหม่จาก เอส.แฟร์

ทันสมัยด้วยสีสัน

อ่อนหวานและนุ่มนวลกว่า 10 สี

สำหรับสุภาพบุรุษนักธุรกิจ

ผู้มีรสนิยมอันสุนทรีย์

เอส.แฟร์

ประดิษฐ์กรรมเพื่อสุนทรีย์ภาพ



Business Color

S'fare

Felicia Creation